

Formation 13. Accompagnement individuel sur le terrain (commercial) – 1 à 2 jours

Débriefer une tournée terrain avec un intervenant extérieur – développer ses compétences – prise de recul

Programme

I. **Accompagnement**

1. Présentation de la journée par le commercial (clients, objectifs de présentation et de ventes), difficultés appréhendées, etc.
2. Présentation des objectifs de l'accompagnateur et du style d'accompagnement (simple observateur)
3. Tour des outils de l'accompagné
4. Organisation globale hebdomadaire
5. Rendez-vous (fixés ou non)
6. Tournée sans rendez-vous

II. **Débrief fin de tournée**

1. Échanges ouverts
2. Débriefs
 - A. De l'accompagné (5/10 minutes)
 - B. De l'accompagnateur (10/15 minutes)
 - C. Échanges
 - D. Plan d'action (amorce), pistes d'amélioration
 - E. Rétroplanning d'échanges, questions

III. Rendu du formateur (+1 semaine) : bilan (N+1 et commercial), points positifs et négatifs, pistes d'amélioration, étapes du plan d'action défini. Présentation physique souhaitable.

Méthodes de travail

À moins que l'employeur n'ait formulé une demande spécifique, l'accompagnement est non intrusif afin d'éviter toute scénarisation de la part de l'accompagné.

Temps de débrief des deux parties en fin de journée suffisant pour maximiser l'échange complémentaire. Transparence.

Rédaction d'une amorce de plan d'action.

Suivi par le formateur durant la période fixée avec l'employeur.

Adaptation des outils si nécessaire.