



## Proposer des variables/incentives motivants à votre force commerciale

### Outil complémentaire



**Durée : 4 heures**  
1 jour



**Lieu de formation**  
Dans votre entreprise.  
Au centre de formation.



#### Pour qui ?

- ▶ Chef des ventes, directeur commercial.



#### Prérequis

- ▶ Être en poste et gérer des commerciaux.



#### Objectifs

- ▶ Comprendre les bases de la motivation chez le commercial.
- ▶ Prendre connaissance des nouveaux outils d'incentive.
- ▶ Créer ses propres outils de motivation.



#### Enjeu

- ▶ S'adapter rapidement.



#### Points forts de la formation

- ▶ Une personnalisation sera faite prenant en considération l'environnement réel et les particularités de la force commerciale gérée par le participant.



#### Une formation sur mesure

Toutes nos formations répondent à des besoins génériques et courants, cependant nous pouvons les adapter pour répondre à vos **attentes, vos préférences et vos disponibilités** :

**Le lieu de formation** : Dans vos locaux, salles de réunions indépendantes, ou toutes autres localisations souhaitées.

**Le contenu** : Formation standard ou sur mesure en fonction de vos besoins.

**Tarif** : Le tarif minimum d'une formation est de 980,00 euros HT/jour. Ce tarif ne tient pas compte de la personnalisation de l'enseignement, en fonction de votre niveau et de vos objectifs professionnels. Veuillez nous contacter pour obtenir un devis précis.

**Délais** : Notre délai moyen constaté pour le commencement de la formation est de 1 mois après votre inscription.

**Handicap** : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogique ou physique), merci de prendre contact avec nous.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter par courriel ou par le biais de notre site internet.

Contactez-nous :



[contact@possibility.fr](mailto:contact@possibility.fr)



[www.possibility.fr](http://www.possibility.fr)

Réf : FMA-04-0

Découvrez le programme  
de formation générique 



**Programme**

**1<sup>ère</sup> partie – Les commerciaux**

- Comprendre les bases de la motivation des commerciaux.
- Prendre connaissance des nouveaux outils d'incentives.

**2<sup>ème</sup> partie – Créez vos incentives avec le consultant-formateur**

- Définissez les moteurs de motivation de vos commerciaux.
- Adaptez les nouveaux outils à votre problématique.

**3<sup>ème</sup> partie – Consolidation et optimisation**

- Valoriser les nouvelles incentives.
- Trouver les arguments pour les vendre et de différencier.

**Training : Entretien individuel durant lequel il faut vendre à son commercial de nouvelles incentives.**