



YA+K

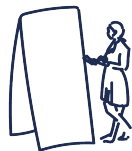
FORMATION AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

*Construire et opérer une feuille de route commerciale alignée
avec ses objectifs professionnels*





FACILITATION
de démarches
collaboratives



FORMATIONS
aux pratiques et
postures
collaboratives

La pratique de la
facilitation nourrit nos
postures de
formateurs et
l'application des
principes de
pédagogie active.

Découvrir l'ambiance
YA+K en vidéo

Notre site !



YA+K QUI SOMMES-NOUS ?

YA+K se donne pour mission de faciliter, au sein des organisations qu'elle accompagne, **la mise en mouvement vers des modes de travail plus collaboratifs.**

Nous concevons et animons pour ce faire des **démarches collaboratives et des parcours d'apprentissage** visant à libérer les prises d'initiative des collaborateurs et favoriser un travail collectif efficace et porteur de sens.

Notre **approche sur-mesure** s'appuie sur les forces et expertises de nos deux métiers pour vous proposer un **accompagnement au plus proche de vos enjeux**

L'équipe est constituée de **10 membres permanents** passionnés d'apprentissage et de transmission.

YA+K a par ailleurs créé une **communauté externe de formateurs et facilitateurs indépendants** intervenant sur leurs domaines d'expertise propres.



PROGRAMME DE LA FORMATION

FORMATION

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Construire et mettre en oeuvre une feuille de route commerciale alignée avec ses objectifs professionnels

FORMAT

- Mix présentiel et distanciel
- Module 1 : 2 jours en présentiel
- Module 2 à 6 : 3h par module en distanciel

PUBLICS VISÉS



- ☐ Facilitateurs et formatrices
- ☐ Formateurs et formatrices
- ☐ Coaches



OBJECTIFS

- **Clarifier sa proposition de valeur**
- **Identifier les catégories de prospects** en lien avec cette proposition de valeur
- **Définir une stratégie de prospection adaptée**, en articulant des actions d'attraction (visibilité, contenu, réseautage...) et de contact direct (messages ciblés, relance...)
- **Mettre en œuvre une feuille de route commerciale** concrète et personnalisée, incluant un calendrier de prospection et un outil de suivi de ses actions.
- **Mener efficacement une première rencontre avec un prospect**
- **Cadrer une demande client pour construire une proposition technique et financière adaptée**
- **Créer une proposition technique et financière claire et différenciante**, adaptée au contexte et aux attentes du client
- **Présenter son offre avec impact et conduire une négociation tarifaire**
- **Nourrir sa démarche commerciale dans la durée**, en capitalisant sur ses missions réussies



VUE D'ENSEMBLE SUR LE PROGRAMME

MODULE 1

DÉFINIR SA STRATÉGIE DE PROSPECTION

 28 & 29 janvier (En présentiel)

MODULE 2

MENER UNE PREMIÈRE RENCONTRE AVEC UN PROSPECT

 17 février matin (3h en visio)

MODULE 4

CRÉER UNE PROPOSITION TECHNIQUE ET FINANCIÈRE ADAPTÉE AUX ATTENTES DU CLIENT

 28 avril matin (3h en visio)

MODULE 3

CONDUIRE UN RENDEZ-VOUS DE CADRAGE POUR BÂTIR UNE PROPOSITION TECHNIQUE ET FINANCIÈRE ADAPTÉE

 24 mars matin (3h en visio)

MODULE 5

PRÉSENTER SON OFFRE ET CONDUIRE UNE NÉGOCIATION TARIFAIRE

 9 juin matin (3h en visio)

MODULE 6

NOURRIR SA DÉMARCHE COMMERCIALE DANS LA DURÉE

 7 juillet matin (3h en visio)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

FORMAT : 80% DE PRATIQUE, 20% DE THÉORIE

MODULE 1 - 2 jours (Présentiel)

JOUR 1 _ Définir sa proposition de valeur et identifier des prospects en cohérence avec celle-ci

- Définir sa **proposition de valeur** en considérant ses appétences et le marché visé
 - Définir la notion de proposition de valeur
 - Définir sa proposition de valeur au travers d'un Ikigai
 - Tester sa proposition de valeur auprès du groupe
- **Identifier des prospects** en cohérence avec cette proposition de valeur
 - Introduction aux critères permettant de segmenter un marché
 - Effectuer cette segmentation pour identifier une ou plusieurs catégories de prospect

Livable J1:

- ☐ Un ikigai complété
- ☐ Une ou plusieurs catégories de prospects identifiés

JOUR 2 _ Déterminer sa stratégie de prospection et mettre en œuvre ses premières actions

- Déterminer une **stratégie de prospection** adaptée
 - Présentation des deux grandes catégories de stratégie de prospection :
 - Stratégie d'attraction qui donne envie à des prospects de vous solliciter via du partage de contenu par exemple (inbound)
 - Stratégie "d'aller vers" (outbound)
 - Déterminer sa stratégie de prospection compte tenu de sa proposition de valeur et sa cible
 - S'approprier les bons outils/canaux au service de cette stratégie
- **Organiser sa stratégie de prospection**
 - Construire un mode opératoire permettant de mener à bien cette stratégie
 - Mise en place d'un calendrier de prospection adapté à cette feuille de route
 - Déterminer les actions à réaliser dans ces créneaux de prospection
- Mise en place d'un **suivi de ses actions** commerciales
 - Introduction aux outils permettant d'effectuer ce suivi (type CRM)
 - Construire son propre outil de suivi

Livable J2:

- ☐ Une feuille de route commerciale personnalisée
- ☐ Un calendrier de prospection
- ☐ Un outil de suivi personnalisé

FORMATION

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PROGRAMME - 80% DE PRATIQUE, 20% DE THÉORIE

MODULE 2 - 3 heures (Distanciel)

Mener une première rencontre avec un prospect

- Commencer à tisser une **relation de confiance**
- Recueillir les informations clés sur l'environnement, les enjeux et le contexte du client
- **Présenter son offre de valeur** à la lumière des informations recueillis

Livrable : Une présentation claire et structurée de son offre de service

MODULE 3 - 3 heures (Distanciel)

Cadrer une demande client pour construire une proposition technique et financière adaptée

- Recueillir toutes les **informations nécessaires à la création d'une proposition** technique et financière juste et adaptée à la demande du client

Livrable : Un canevas avec les questions clés à poser lors d'une réunion de cadrage

MODULE 4 - 3 heures (Distanciel)

Transformer un cahier des charges client en une proposition technique et financière personnalisée :

- Créer une **proposition type**, personnalisable ensuite selon la demande client
- Créer une **offre personnalisée** selon la demande technique du client
- Définir le **budget de l'accompagnement** à partir d'une grille tarifaire

Livrables :

- ☐ Un modèle de proposition commerciale personnalisable
- ☐ Une grille tarifaire (lien [ici](#))

MODULE 5 - 3 heures (Distanciel)

Présenter son offre technique à un commanditaire

Mener une négociation commerciale auprès d'un commanditaire

- **Présenter l'accompagnement** proposé avec clarté et conviction tout en mettant en valeur la dimension co-construite de la proposition
- Être capable de mener une **négociation commerciale** fondée sur les intérêts
- Proposer des ajustements acceptables pour les deux parties

Livrable : Une grille de préparation à la négociation tarifaire

MODULE 6 - 3 heures (Distanciel)

Nourrir sa démarche commerciale en capitalisant sur les missions réussies

- Conduire une réunion de retour d'expérience permettant de se projeter sur la **poursuite de la relation commerciale**
- Entretenir une relation client dans la **durée**
- **Cartographier les opportunités** potentielles au sein d'une organisation cliente.

Livrables :

- ☐ Matrice de rétrospective
- ☐ Mind map de l'écosystème client

À L'ISSUE DE LA FORMATION, VOUS REPARTEZ AVEC

- ☐ Une feuille de route commerciale personnalisée
- ☐ Une présentation claire et structurée de son offre de service
- ☐ Un canevas avec les questions clés à poser lors d'une réunion de cadrage
- ☐ Un modèle de proposition commerciale personnalisable
- ☐ Une grille tarifaire
- ☐ Une grille de préparation à la négociation tarifaire
- ☐ Matrice de rétrospective
- ☐ Mind map de l'écosystème client



Au cours et suite à la formation

Vous rejoignez un réseau d'entraide au sein duquel les apprenants pourront partager leurs expériences, expérimenter et mettre en pratique les compétences développées au cours de la formation.



NOTRE PÉDAGOGIE

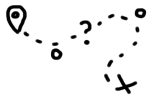


PARTIS PRIS PÉDAGOGIQUES



DES FORMATIONS FACILITÉES

Toutes les séquences de nos formations ont été conçues par des facilitateurs à la manière d'un atelier collaboratif. Des prises de hauteur sont prévues pour débriefer des méthodes vécues.



SCÉNARISATIONS FIL ROUGE

Nos parcours pédagogiques sont scénarisés dans le but de faciliter l'apprentissage et l'ancrage des messages clés.



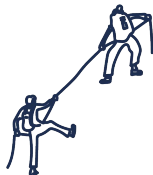
FORMATEURS FACILITATEURS

Tous les formateurs et formatrices sont des praticiens expérimentés de la facilitation. Leur expérience permet en particulier de personnaliser et de contextualiser les apports, et d'apporter des feedbacks concrets et argumentés aux apprenants.



APPRENDRE EN PRENANT PLAISIR

Cadre de confort, optimisme et utilisation de jeux pédagogiques : notre pédagogie permet de faciliter les apprentissages dans un cadre prenant soin des participants et offrant une vraie place au plaisir d'apprendre ensemble.



APPRENDRE EN FAISANT

Nos formations laissent la part belle à la pratique et aux mises en situation. À toutes les étapes, nous encourageons les participants à se jeter à l'eau dans un cadre bienveillant qui permet d'oser. Des séquences de prises de hauteur et de débriefing permettent d'ancrer les concepts abordés et les compétences mises en oeuvre.



EXEMPLES DE SUPPORTS PÉDAGOGIQUES



LIVRE FACILITATION CITY

Notre livre méthodologique pour se lancer dans la facilitation, disponible en libre accès.

[Cliquez sur l'image pour accéder au contenu](#)

ACCÉLÉRATEUR DE PROJETS		MÉTHODE
L'accélérateur de projet est une approche simplifiée du CODEV. Elle permet, en 30 minutes, de mettre le groupe au service de la résolution d'une problématique ou d'un défi rencontré par un pair.		
EXCELLENT POUR - Aider un collègue à trouver des réponses à un défi auquel il fait face - Partager des expériences vécues autour d'un challenge concret.		
	ANIMATION PAS À PAS Un process en 5 étapes minutées 3 rôles : 1 facilitateur, 1 porteur de sujet, des contributeurs (idéalement 5 à 8)	
	ÉTAPE 1 Présentation de la problématique et du contexte - 5 min Invitez le porteur de sujet à partager, en 5 minutes, son défi et toute information qui pourrait aider les contributeurs à mieux comprendre le contexte. Le porteur de sujet termine en disant : "J'aimerais que le groupe m'aide à... + [demande]"	
	ÉTAPE 2 Questions de clarification - 5 min Proposez aux contributeurs de poser des questions de clarification s'ils en ont. Assurez-vous que les questions sont VRAIMENT des questions de clarification. Si certains contributeurs sautent sur des idées, des conseils, des questions rhétoriques, ... rappelez-leur qu'il y aura un moment précis pour cela plus tard. Invitez les contributeurs à faire des prises de parole brèves, afin que chacun ait la possibilité de s'exprimer. Si un participant n'a pas de question de clarification, il peut passer leur tour.	
	ÉTAPE 3 Contributions - 10 min Dans cette phase, le porteur de sujet reste silencieux et prend des notes. Vous, facilitateur, invitez les autres participants à partager leurs contributions : 1 - Une question ou une suggestion pour aider le porteur à trouver des solutions 2 - Une expérience similaire à laquelle ils ont été confrontés ; 3 - Une ressource qui pourrait aider le porteur de sujet	
	ÉTAPE 4 Résumé et prochaines étapes - 5 min Invitez le porteur de sujet à reprendre la parole en répondant aux 3 questions suivantes : - De quoi suis-je reconnaissant ? - Qu'est-ce que j'ai appris sur mon sujet/projet ? - Quelles sont mes prochaines étapes ?	
	ÉTAPE 5 Apprentissages - 5 min Ouvrez un dernier tour de table et invitez les contributeurs à répondre à la question suivante : "Qu'ai-je appris pour moi-même, en aidant une autre personne à répondre à son défi ? Qu'aurais-je envie de retenir des ces échanges et de cette méthode pour mes propres projets ?"	

FICHES MÉTHODOLOGIQUES

Les méthodes d'intelligence collective proposées au cours de la formation sont toutes synthétisées dans une fiche pratique, disponibles en accès libre dans notre médiathèque.

[Cliquez sur l'image pour accéder au contenu](#)



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dans nos formations, les compétences acquises sont évaluées **tout au long du parcours** de nos apprenants, de la façon suivante :

Avant la formation :

Vous réalisez un auto-diagnostic de vos compétences actuelles via un questionnaire en ligne.

Pendant la formation :

Des quizzes permettent de tester les connaissances sur les concepts clés pour chaque étape du processus de facilitation. Vous participez à au moins une mise en situation de facilitation suite à laquelle vous recevez un feedback de la part du groupe et des formateurs. En fin de formation, vous remplissez votre grille d'auto-évaluation.

Après la formation :

Un quiz de validation des connaissances et une auto-évaluation à froid vous permettent d'évaluer les compétences acquises lors de la formation.

GRILLE D'AUTO-ÉVALUATION

	1	2	3	4	5	commentaires
0 - Introduction 1 - vous ne maîtrisez pas cette compétence 2 - vous maîtrisez partiellement cette compétence 3 - vous maîtrisez parfaitement cette compétence						
0.1 - Connaître les grandes étapes d'une mission de facilitation et leurs enjeux respectifs (qualification, conception, animation et suivi).						
0.2 - Adopter une vision d'ensemble et être capable d'identifier à quelle étape je me situe à tout moment de ma mission de facilitation.						
0.3 - Savoir présenter la facilitation, ses enjeux et ses impacts auprès d'autres collaborateurs en interne et auprès d'éventuels partenaires à l'externe.						

EXEMPLE

GRILLE D'AUTO-ÉVALUATION

Dans notre formation, vous évaluez vos compétences en vous auto-positionnant sur la grille ci-contre et en la confrontant au regard de vos pairs.

[Découvrir l'outil >](#)



VOS FORMATEURS



LES FORMATEURS & FORMATRICES

Nous sommes une équipe de facilitateur·rice·s et formateur·rice·s passionné·e·s par l'intelligence collective et la transmission ! Chaque journée de formation est animée par un binôme de membres de l'équipe pédagogique afin que vous puissiez découvrir une grande diversité de styles de facilitation ainsi que différentes formes de co-facilitation ! :)



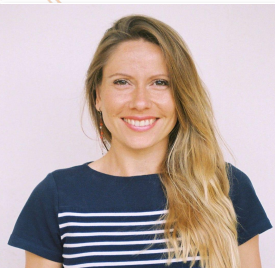
**Marion
Olekhnovitch**

*Facilitatrice, formatrice et,
responsable YA+K
Bretagne*



**Florent
Ploujoux**

*Facilitateur, formateur et
co-fondateur de YA+K*



**Laura
Chagneux
Becker**

*Facilitatrice, formatrice et
co-fondatrice de YA+K*



**Elise
Becker**

Facilitatrice et formatrice



**Romain
Maurer**

*Facilitateur et formateur
Responsable de la région
Auvergne-Rhône-Alpes*



**Gaëlle
Blanchard**

Facilitatrice et formatrice





S'INSCRIRE À LA FORMATION



FINANCEMENT ET CONTACT

TARIFS DE LA FORMATION (HORS TAXES)

Particuliers et indépendants : **2000€ HT**

FINANCEMENT FIFPL

Cette formation est éligible au financement par le FIFPL (Fonds Interprofessionnel de Formation des Professionnels Libéraux).

Conditions

- ☐ Être travailleur indépendant
- ☐ Relever d'une profession libérale non réglementée
- ☐ Être à jour de votre cotisation URSSAF à la CFP

Démarche à suivre

Créer un compte sur www.fifpl.fr

→ Rubrique "Mon Compte" > Créer une demande

On vous accueille dans la **Kasa**,
11 rue Raspail, 94800 Villejuif
(Métro 7 Villejuif Louis Aragon)



YA+K est organisme de formation **certifié Qualiopi.**





VOTRE INTERLOCUTEUR



CONTACT



**Romain
MAURER**

romain.maurer@yaplusk.fr
07 64 45 17 45



**Un doute, une question, une envie de
savoir si c'est le bon moment pour vous ?**
Écrivez-moi ou appelons-nous, je serai ravi
d'en discuter avec vous :)

**Pour suivre nos aventures et
être au courant de nos actualités**



Newsletter



