

COACHING TRIANGULAIRE

◆ **Personnes concernées**

- ✓ Coach commercial

◆ **Principe :**

- ✓ Le **Coaching triangulaire** vise à mettre en application les acquis de la formation en salle « Coacher la force de vente » par un accompagnement, en situation réelle, des collaborateurs de la force de vente.
- ✓ Il débouche sur un Plan d'Action Personnalisé pour corriger les défauts encore existants.
- ✓ Le Coaching Triangulaire s'applique aux coaches commerciaux réalisant tout ou partie de leurs missions par téléphone.

◆ **Objectifs :**

- ✓ Prolonger l'action d'une formation en salle par une application réelle
- ✓ Peaufiner les outils et les techniques vus en salle
- ✓ Bénéficier d'un regard extérieur pour pouvoir comprendre et analyser ses points de progrès en situation réelle

◆ **Pré-requis :**

- ✓ Avoir participé à la formation « Coacher la force de vente »

◆ **Méthodologie :**

1^{ère} partie :

- ✓ Personnes en présence : le coach, le collaborateur de la force de vente, le client et le consultant Evolutis
 - Le collaborateur réalise son entretien de vente
 - Le coach note ses remarques sur la base desquelles il effectuera son débriefing à l'aide de la **grille d'évaluation du collaborateur** construite au module « Coacher la force de vente »
 - Il intervient aux moments opportuns conformément à ce qui a été vu en formation

2ème partie :

- ✓ Personnes en présence : le coach, le collaborateur de la force de vente et le consultant Evolutis
 - Entre chaque entretien de vente, le coach procède au debriefing avec le collaborateur de la force de vente.
 - A la fin de la journée de coaching, le coach réalise l'entretien de débriefing du collaborateur de la force de vente à l'aide de la grille d'évaluation du collaborateur. Cet entretien est filmé et enregistré.
 - Le consultant EVOLUTIS écoute et analyse ces débriefings tout en notant ses remarques sur la **grille d'auto-analyse du coach.**

3ème partie :

- ✓ Personnes en présence : le coach et le consultant Evolutis
 - Entre chaque entretien de vente, la grille d'évaluation du collaborateur établie par le coach est comparée à celle du consultant qui valide, amende ou corrige chaque point de l'analyse.
 - Des axes de progrès ainsi que les actions et les méthodes pour les mener à bien sont ensuite fixés d'un commun accord pour le coaching suivant.
 - En fin de journée,
 - ❖ Le consultant réalise, point par point, à l'aide du film et de la grille d'auto-analyse du coach le débriefing du coach.
 - ❖ Des simulations de débriefing du collaborateur de la force de vente par le coach sont effectuées sur la base des entretiens de vente réalisés pour corriger les points sensibles.
 - ❖ Un document est construit avec le coach et lui est remis. Il reprend la synthèse des coachings qu'il a effectués, les 2 à 3 objectifs à atteindre ainsi que les plans d'action pour les atteindre.

◆ **Durée :**

- ✓ 2 jours par coach