Campus Commercial Bayard

Descriptif de la formation

Campus Commercial Bayard

Transformer une journée de formation commerciale en une expérience immersive et mémorable pour les équipes Bayard

Le **Campus Commercial Bayard** est un dispositif de formation immersif conçu pour renforcer l'efficacité commerciale des équipes de vente dans leur environnement BtoB spécifique au monde éducatif.

Cette formation s'appuie sur une approche pédagogique dynamique et participative, animée par un collectif de **sales coachs expérimentés**, tous issus du terrain et reconnus pour leur expertise dans l'accompagnement d'équipes commerciales.

L'objectif est de proposer aux participants une journée d'apprentissage à forte valeur ajoutée, combinant **apports méthodologiques, partage d'expériences, mises en situation et travail collaboratif**.

Le format pédagogique repose sur un principe de **Campus**, composé de plusieurs ateliers en petits groupes permettant aux participants de travailler successivement différentes dimensions clés de la performance commerciale.

Chaque participant bénéficie ainsi d'un environnement d'apprentissage stimulant, favorisant la participation active, l'échange de pratiques et l'expérimentation concrète des méthodes proposées.

L'objectif global est de permettre aux équipes commerciales de **renforcer leur impact dans leurs interactions commerciales et d'améliorer leur efficacité sur le terrain**.

Méthodes pédagogiques

La formation repose sur une pédagogie active favorisant l'engagement et l'expérimentation :

- ateliers en **petits groupes**
- échanges et **partage de pratiques entre pairs**
- apports méthodologiques concrets
- exercices pratiques

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)
Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : contact@tousformateurs.fr
290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France
SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

- **mises en situation et jeux de rôle**
- retours d’expérience des sales coachs

Le dispositif est conçu pour favoriser l’interaction et permettre aux participants de **mettre immédiatement en pratique les méthodes abordées**.

Organisation pédagogique

Le dispositif pédagogique s’organise autour de plusieurs ateliers thématiques :

Mindset commercial

Travail sur l’état d’esprit commercial, la motivation et la posture dans la relation client.

Découverte client

Développement de techniques de questionnement permettant de mieux comprendre les enjeux et les besoins des interlocuteurs.

Traitement des objections

Approche structurée permettant d’aborder les objections avec méthode et confiance.

Les participants alternent entre les différents ateliers afin de bénéficier des apports et de l’expérience de plusieurs intervenants.

Préparation en amont de la formation

Afin d’adapter au mieux la formation à la réalité du terrain, des **audits préparatoires** sont réalisés avec plusieurs participants.

Ces échanges permettent de :

- mieux comprendre les situations commerciales rencontrées
- identifier les difficultés ou freins rencontrés
- adapter les exercices et les cas pratiques à leur réalité professionnelle

Dispositif d’ancrage post-formation

Afin de prolonger l’impact de la formation dans le temps, les participants reçoivent :

- un **support mémo visuel** reprenant les méthodes clés abordées durant la formation
- une **vidéo de synthèse** rappelant les points essentiels et permettant de réactiver les apprentissages

Ce dispositif vise à favoriser la mise en pratique des outils et méthodes dans la durée.

Durée de la formation

La formation est organisée selon deux modalités possibles :

Option 1 :
Format demi-journée par groupe – 6 formateurs

Formateur·rice(s) :

- Walter Rosa

Objectifs visés

- renforcer la posture commerciale
- travailler sur la confiance et l’état d’esprit dans la relation client
- structurer un entretien de découverte efficace
- identifier les questions à impact à poser
- mieux comprendre les besoins et enjeux des interlocuteurs
- aborder les objections avec méthode
- renforcer la confiance dans les échanges commerciaux
- transformer les objections en opportunités de dialogue

Méthodes d'évaluation

- Cas pratique
- Jeu de rôle / Simulation
- Serious game
- Quiz

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Groupe matin : Accueil des participants et lancement de la formation
- Groupe matin : Atelier 1 : Mindset commercial

- Groupe matin : Atelier 2 : Réussir sa découverte client
- Groupe matin : Pause et rotation des groupes
- Groupe matin : Atelier 3 : Traitement des objections
- Groupe matin : Mise en pratique : jeux de rôle
- Groupe matin : Synthèse et conclusion
- Groupe matin : Clôture de demi-journée
- Groupe après-midi : Accueil des participants et lancement de la formation
- Groupe après-midi : Atelier 1 : Mindset commercial
- Groupe après-midi : Atelier 2 : Réussir sa découverte client
- Groupe après-midi : Pause et rotation des groupes
- Groupe après-midi : Atelier 3 : Traitement des objections
- Groupe après-midi : Mise en pratique : jeux de rôle
- Groupe après-midi : Synthèse et conclusion
- Groupe après-midi : Clôture de demi-journée

Informations complémentaires

Durée : 6.5 heures de formation sur 1 jour

Pré-requis :

- Travailler au sein de l'équipe commerciale des entités Bayard et Milan.

Public concerné : Cette formation s’adresse aux commerciaux terrain du groupe Bayard, intervenant dans un environnement BtoB auprès d’acteurs du monde éducatif.