



# Accroître son impact commercial

## Nouveaux espaces de travail et mobilier de bureau

**Référence**  
NEGMOB01

**Durée**  
4 jours (28 heures)

**Modalités de formation**  
En présentiel ou à distance. Possibilité de sessions mixtes synchrones.

**Public**  
Commerciaux ou techniciens de bureau d'étude participant à la démarche commerciale de l'entreprise

**Prérequis**  
Avoir une bonne connaissance du secteur de la distribution de mobilier de bureau. Maîtriser les processus de vente.

**Modalités pédagogiques**  
Démonstrations  
Cas pratiques  
Synthèse Validation des acquis

**Certification**  
Certification  
NEGOCIANCE

### Descriptif

Cette formation s'inscrit dans l'évolution des modes et des méthodes de travail dans le secteur tertiaire, nouveaux espaces de travail, travail collaboratif, adaptation des postes, et a pour objectif de sensibiliser, et instruire les personnels commerciaux et techniques (bureaux d'étude) sur les évolutions de leur métier. La prévention des TMS, l'ergonomie du poste de travail, la luminosité et l'éclairage sont également abordés pour permettre d'optimiser l'offre.

### Objectifs pédagogiques - compétences visées

- Appréhender les nouvelles méthodes de prospection et d'approche client
- Maîtriser les tendances en matière d'aménagement d'espaces de travail
- Intégrer l'ergonomie et notamment l'éclairage, l'acoustique dans son offre
- Elargir son offre en intégrant l'électrification du poste de travail

### Positionnement / Individualisation

Un test de positionnement sur les connaissances et compétences requises ou visées est réalisé en démarrage de session. Le programme est ensuite adapté en fonction du niveau de chaque stagiaire (temps consacré aux démonstrations et/ou à la mise en pratique personnalisée).

### Programme synthétique

Evolutions du marché du mobilier de bureau et notamment les nouveaux modes de travail (home-office, télétravail, co-working, etc...).

- Adopter un discours qualité de vie au travail.
- Maîtriser les bases de l'ergonomie (postures, fréquences, efforts)
- Gérer l'éclairage et la luminosité en situation de travail
- Maîtriser les solutions en matière de gestion acoustique

Internet, réseaux sociaux, e-commerce : les évolutions

- Les mutations pour la fonction commerciale en BtoB
- La relation client à l'ère digitale – savoir communiquer
- L'électrification des 2 derniers mètres
- Désacraliser la vente connectiques électriques et réseaux

Maîtriser les différentes étapes de la vente

- Optimiser ses actions en valorisant les atouts en notre possession
- Savoir migrer vers la vente conseil
- Rencontrer l'interlocuteur clé
- Accompagner le client vers sa solution optimale
- Mise en situation

### Modalités de suivi et d'évaluation

Évaluation des connaissances en cours de formation et certificat de fin de formation.  
Évaluation du parcours et du formateur par les stagiaires en fin de formation.

*Programme mis à jour le 12 septembre 2023*