

Plan de Formation des Commerciaux



Jour 1 : Immersion Culturelle, Vision & Objectifs

L'objectif est de créer l'esprit d'équipe, de leur donner faim et de clarifier les règles du jeu. Un commercial qui hésite sur l'application perd la vente. Ils doivent manipuler les outils jusqu'à les connaître par cœur.

- **Matin (09h - 12h) : Vision de l'entreprise et Révolution Numérique**
 - Présentation de la vision de l'entreprise et de l'importance de la digitalisation locale au Bénin et au Togo.
 - Pourquoi ECU et BY+SHOP répondent à un besoin urgent sur le marché actuel.
 - Explication détaillée de la structure de commissionnement par paliers (Bronze 6% / Argent 8% / Or 10%).
 - Simulation de gains : *"Comment toucher 200 000 F CFA à la fin du mois ?"*.
 - Présentation des grands lots annuels pour l'élite des vendeurs.
- **Après-midi (14h30 - 17h) : Le Système de Rémunération "Gagnant-Gagnant"**
 - Prise en main des 5 modules de l'application mobile (Tracking, Épargne, Budget, Dettes, Patrimoine).
 - Comment utiliser et présenter le **Carnet de Budget** et la **Caisse d'Épargne** physiques lors de la vente.
 - Installation et configuration de la version V1 (Mobile Solo).
 - **Atelier pratique obligatoire** : Connecter la mini imprimante Bluetooth, enregistrer un produit, effectuer une vente test et sortir un ticket reçu sans erreur.
 - Démonstration des versions avancées V2 (Multi-vendeurs/Web) et V3 (Supermarché & Entrepôts).



Jour 2 : Maîtrise Technique Absolue des Produits

L'art de capter l'attention d'un commerçant ou d'un particulier en moins de 2 minutes. Savoir organiser sa journée sur le terrain pour maximiser ses chances de closing.

- **Matin (09h - 12h) : Focus ECU (Finances Personnelles)**
 - Apprentissage de la méthode d'accroche pour **ECU** (Cible : Universités, Coworking, RH).
 - Apprentissage de la méthode d'accroche pour **BY+SHOP** (Cible : Boutiques de rue, Marchés).
 - Passage des fonctionnalités aux *Arguments Chocs* (ce que le client y gagne concrètement).
 - Atelier interactif sur les résistances classiques : *"C'est trop cher"*, *"Je préfère mon cahier"*, *"Mes vendeurs ne savent pas lire"*, *"Je n'ai pas le temps"*.

- Mémorisation et automatisation des réponses de la Fiche Produit.
- **Après-midi (14h30 - 17h) : Focus BY+SHOP (Gestion de Business)**
 - Comment aborder les marchés (Dantokpa au Bénin, Assigamé au Togo, etc.) et les groupements de commerçants.
 - La stratégie de Cold Calling : Techniques d'appels et de prise de rendez-vous pour BY+SHOP.
 - L'organisation des relances des prospects déjà en attente.
 - Comment remplir proprement une fiche client (Nom, Téléphone, Version choisie).
 - Règles de sécurité pour les paiements (Mobile Money officiel de la société, aucun encaissement personnel).
 - Comment enregistrer ses ventes quotidiennes avant 18h00 pour le calcul des KPIs.



Jour 3 : Techniques de Vente & Pitch de Choc

La validation par l'action avant le grand saut du lancement.

- **Matin (09h - 12h) : Le Pitch "Flash" par Produit**
 - Chaque commercial passe devant vous (ou les chefs d'équipe) pour simuler une vente difficile :
 - *Scénario A* : Convaincre une vendeuse de pagnes au marché de prendre BY+SHOP V1 avec imprimante.
 - *Scénario B* : Convaincre un gérant d'espace de coworking d'acheter des packs ECU pour ses abonnés.
 - Distribution du matériel (Polos/T-shirts de la marque, badges, dépliants/flyers professionnels, visuels de démonstration).
 - Dernier mot d'encouragement et briefing sur le suivi des KPIs de la première semaine de déploiement.