

**Formation (ex aequo)****Frans Bonhomme**

parie sur la formation  
comme outil de fidélisation

Le spécialiste de la distribution des solutions de réseaux et de canalisations a bâti un parcours de formation pour ses forces commerciales dont la cohérence a séduit le jury. Les premiers résultats semblent prometteurs.

Le regain d'activité appelle des besoins de recrutement. D'autant que le turnover augmente fortement dans les équipes commerciales. Une problématique que le négoce connaît bien! Frans Bonhomme a choisi de s'y attaquer notamment par la formation. BTP ATC (Bâtis ton parcours - Attaché technico-commercial) conduit vers un CQP, un titre reconnu par la branche, donc valorisant pour les équipes.

La pédagogie retenue accorde une large place à l'apprentissage par le jeu et

à l'utilisation des nouvelles technologies, notamment les casques de réalité virtuelle. Du côté des produits, la mise en pratique à travers des plates-formes techniques et l'argumentation commerciale renforcent l'expertise des ATC.

Mis en place au mois de juillet 2017, ce parcours BTP ATC semble tenir ses promesses, puisque Frans Bonhomme observe un surcroît de performance commerciale et une baisse de 3 points du turnover. Des premiers résultats encourageants. •

## FRANS BONHOMME

tubes et raccords plastiques

**Formation (ex aequo)**

**Gedimat** marie distance  
et proximité au service  
de ses adhérents

Pour des PME, il est difficile de voir les salariés s'absenter trop longtemps pour des formations. Gedimat a pris l'initiative de proposer à ses adhérents des sessions pour leurs équipes commerciales mariant le présentiel et la formation à distance.



Gedimat

S'il apparaît difficile de ne former qu'à distance, il est tout aussi délicat de trop mobiliser les forces de vente pour des sessions hors des PME que sont les adhérents de Gedimat. La coopérative a donc imaginé un parcours de formation original.

Ce parcours est conçu en sept modules répartis sur six à huit mois : connaissance du groupement, argumentation et réponse aux objections, maîtrise des situations commerciales complexes, calculs commerciaux, accueil physique et télépho-

nique du client, conclusion de la vente et relance de devis. Avant les sessions, chaque participant dispose de code d'accès pour visionner des vidéos relatives aux situations commerciales. À lui de les analyser et de les commenter.

Cette phase préalable équivaut à un total de quatorze heures, ce qui limite la durée des modules en présentiel. Conçu par points à acquérir et structuré autour du CQP Vendeur conseil, il donne accès à un titre reconnu par la branche. •