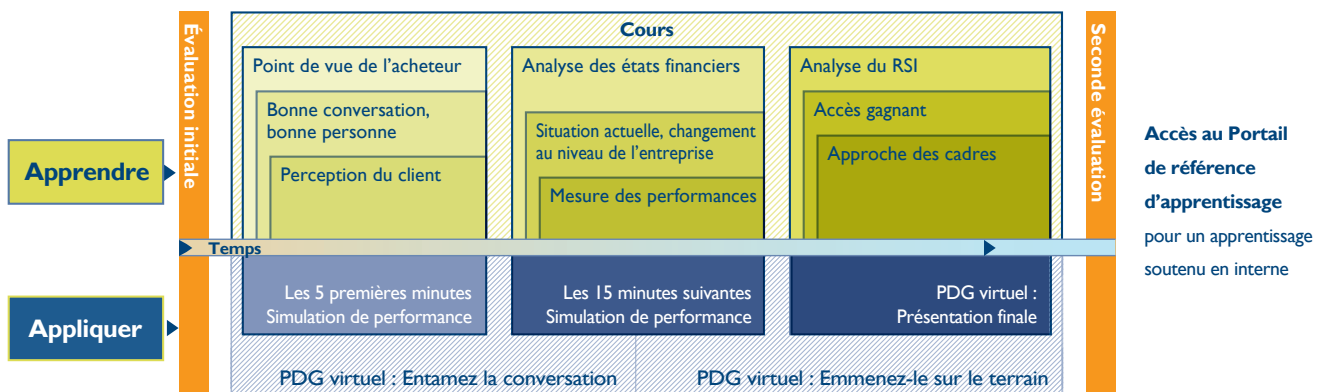
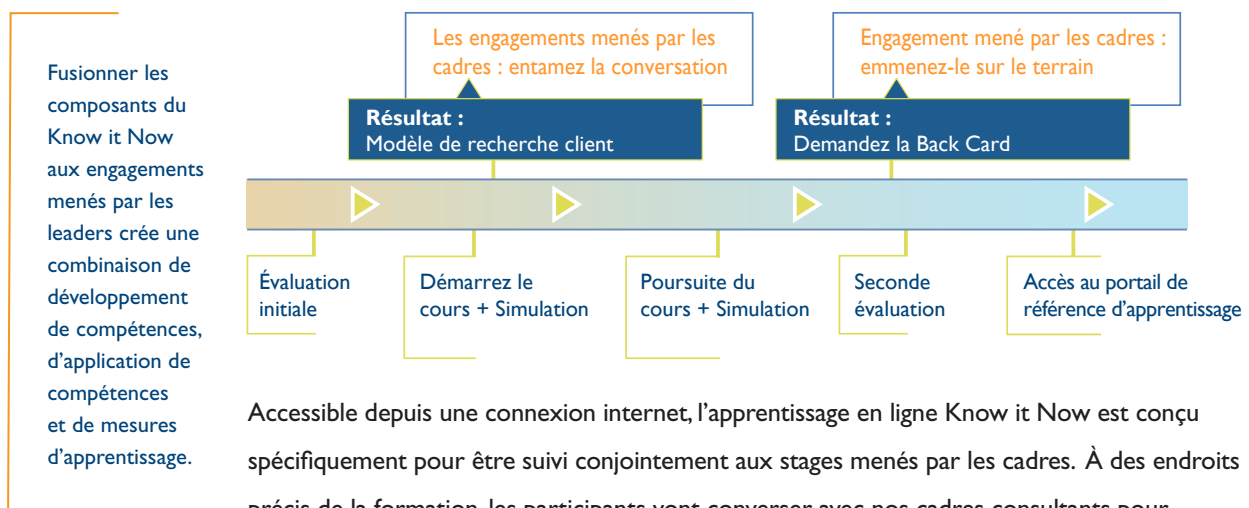


### Structure complète d'apprentissage



La structure de l'apprentissage Know it Now aide à développer des compétences pour vendre des solutions afin d'améliorer les performances du client. Vous permettant d'adapter un plan d'apprentissage aux rôles et aux responsabilités à chaque niveau au sein de votre entreprise, les formations peuvent être rapidement étendues à des équipes plus globales avec un minimum de perturbations hors site et sans coût de déplacement.

### Les plans d'apprentissage étendus enrichissent l'expérience



Accessible depuis une connexion internet, l'apprentissage en ligne Know it Now est conçu spécifiquement pour être suivi conjointement aux stages menés par les cadres. À des endroits précis de la formation, les participants vont converser avec nos cadres consultants pour appliquer leurs compétences en travaillant sur des comptes et des opportunités réels.

## LES COMPOSANTES DU PLAN : APPRENTISSAGE, MISE EN APPLICATION ET MESURE

Cours	Les résultats incluent la capacité de :
Point de vue de l'acheteur	comprendre les problèmes des clients à investir dans vos solutions.
Bonne conversation adéquate, bonne personne	positionner de manière appropriée la valeur de votre solution à différents niveaux pour un même client.
Perception du client	obtenir et interpréter les informations de comptes pour identifier des opportunités de ventes.
Analyse des états financiers	traduire les performances financières du client en vision commerciale.
Situation actuelle, changement au niveau de l'entreprise	transmettre une image positive des « avant et après » et comment les clients agiront différemment après avoir investi.
Mesure des performances	quantifier la solution utilisant des mesures qui ont du sens pour le client.
Analyse du RSI	modeler et présenter de manière crédible les scénarios de retour sur investissement.
Accès gagnant	susciter une curiosité professionnelle pour assurer du temps avec les dirigeants ciblés.
Approche des cadres	Intéressez de manière crédible les cadres et établissez un rapport professionnel d'égal à égal.

Simulations et PDG virtuel	Les compétences nouvelles sont appliquées au travers de :
Les 5 premières minutes Simulation de performance	l'usage efficace des 5 premières minutes critiques d'une prise de contact, avec pour but de gagner du temps supplémentaire avec le dirigeant.
Les 15 minutes suivantes Simulation de performance	la création d'un alignement de l'entreprise client avec pour but d'assurer le parrainage du cadre pour justifier mutuellement de l'investissement.
PDG virtuel : Présentation finale	une interaction de 90 minutes en direct et en ligne, menée par un cadre qui défie les membres de l'équipe à approcher de manière efficace et à converser avec les dirigeants du compte client.
PDG virtuel : Entamez la conversation	une interaction de 2 heures en direct et en ligne, menée par le cadre où les membres de l'équipe ont pour tâche d'appliquer des compétences sur de vrais comptes et sont prêts à exécuter leur plan de formation.
PDG virtuel : Emmenez-le sur le terrain	une interaction de 2 heures en direct, menée par le cadre qui synthétise l'intégralité de l'expérience de formation et qui se termine par un plan d'application structuré.

Évaluation d'aisance	Mesurer le développement de compétences par :
Évaluation d'aisance initiale	Résultats de l'évaluation initiale qui sont utilisés pour recommander un programme et établir des points de repère pour suivre les progrès.
Seconde évaluation d'aisance	résultats de la seconde évaluation établis à la conclusion du plan de formation et évalués en fonction des scores de l'évaluation initiale.

### Règles de conformité

Si vous préférez intégrer la formation Know It Now dans votre système interne d'apprentissage de management, les composantes sont conformes au SCORM et sont conçues selon les dernières normes.

### Cours

Les cours Know it Now proposent des expériences de formation exigeantes, rapides et significatives pour améliorer les performances de vente. Au fil des cours, les activités stimulent les participants en leur faisant apprendre par l'action.

### Simulations de performance

Alors que le cours propose le « contenu de formation », les simulations de performance de Know it now s'intègrent comme la composante de l'« action ». Conçu pour des groupes spécifiques de cours, ce qui est appris pendant les formations est mis à l'épreuve à travers le processus de vente pendant des simulations.

### Compte rendu disponible en ligne 24 h sur 24 et 7 j sur 7.

Pour suivre les progrès de l'équipe, les comptes rendus de conformité sont disponibles et sécurisés pour les individus, les groupes ou d'autres personnes intéressés. On peut voir, sur demande, quels individus ont terminé une composante donnée ou même comparer les groupes.

**Siège de l'entreprise**  
1421 34th Avenue, Suite 300  
Seattle, Washington 98122

**Bureaux dans le monde**  
Pour des bureaux additionnels aux États-Unis, en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique, en Asie et en Australie, visitez la page [conversation.com](http://conversation.com).

**Pour plus d'informations :**  
Tel : +01.206.325.1015  
[info@conversation.com](mailto:info@conversation.com)