



## PROGRAMME DE FORMATION

### **De la stratégie commerciale à la vente**

**Durée : 3,5 jours / 24,5 heures – 15h à distance et 9,5h de travail en intersession**

#### Résumé de la formation :

La vente c'est avant tout un état d'esprit et une histoire de relation humaine.

Nous sommes tous des commerciaux mais peut-être ne le savez-vous pas encore...

Le chef d'entreprise est le premier vendeur de sa boîte, il a l'avantage d'être déjà convaincu de son produit, service ou prestation. Mais comment le faire savoir, comment convaincre l'autre et conclure une vente ?

**Dans cette formation vous n'apprenez pas à vendre mais plutôt à faire acheter, adhérer vos clients.**

Tout commence par un plan stratégique issu de ses connaissances du marché et de ses ambitions.

Ensuite, vient la phase de préparation opérationnelle et de changement de casquette.

Enfin, vous serez prêt à passer à l'acte pour contacter vos premiers prospects et décrocher vos premiers rendez-vous ou clients.

Et cela, **sans aller à l'encontre de votre personnalité, en trouvant votre style et votre voie.**

#### Public visé par la formation :

Métiers – fonctions : Chefs d'entreprise, commerciaux

Niveau de connaissance générale préalable requis : IV      Niveau de sortie : IV

Prérequis : Avoir un projet concrétisé avec, idéalement l'étude de marché, le business plan et le business model réalisés.

Objectif de formation : *A la fin de la formation les stagiaires seront en capacité de :*

**« Initier une stratégie commerciale et actions de prospection/vente »**

#### Programme détaillé de la formation

##### **1. Fixer ses objectifs stratégiques et opérationnels (1<sup>ère</sup> session)**

- Déterminer ses buts et objectifs stratégiques
- Définir des objectifs opérationnels
- Fixer ses objectifs de prospection

Activité pédagogique : *Étude de cas personnelle sur guide du participant*

Intersession 1.1 -2h : *Exercices 1, 2 et 3 : Réaliser la lettre du futur ; Réaliser le mind mapping ; Déterminer ses objectifs*

##### **2. Valider sa cible client et son mix marketing (2<sup>ème</sup> session)**

- Étudier sa stratégie commerciale
- Définir votre cible client
- Valider votre offre et sa valeur apportée
- Identifier vos concurrents
- Déterminer le prix de vos produits/services/prestations
- Choisir les canaux de distribution et de communication
- Définir son positionnement de marque et la relation client désirée

Activité pédagogique : *Étude de cas personnelle sur guide du participant*

Intersession 2.1 -2h : *Exercice : Travailler tous les éléments de son business model ; déterminer sa stratégie commerciale*





### 3. Découvrir les notions fondamentales de la prospection (3<sup>ème</sup> session)

- Adopter un état d'esprit gagnant
- Clarifier les termes commerciaux
- Définir les objectifs spécifiques de prospection
- Trouver ses prospects

*Activité pédagogique : Étude de cas personnelle sur guide du participant*

**Intersession 3.1 – 1h30** : L'auto-motivation ; Évaluer les potentiels ; Lister les sources ;

### 4. Prospecter ses premiers contacts (4<sup>ème</sup> session)

- Planifier les actions de prospection
- Organiser son terrain
- Réaliser un tableau de suivi
- Préparer ses pitches
- Passer à l'action

*Activité pédagogique : Étude de cas personnelle sur guide du participant*

**Intersession 4.1 -2h30** : Planifier les actions ; Organiser le terrain ; Réaliser le tableau de suivi ; Écrire les deux pitches. ; Passez à l'action

### 5. Se présenter et rechercher les besoins d'un client (5<sup>ème</sup> session)

- Accueillir le client et cadrer l'entretien
- Découvrir les besoins, repérer les motivations d'achat, le profil client et reformuler

*Activité pédagogique : Étude de cas personnelle sur guide du participant*

**Intersession 5.1 -1h30** : Scénariser l'accueil client ; Entraînement à la découverte ; Préparer vos questions découverte.

### 6. Rempporter l'adhésion du client (6<sup>ème</sup> session)

- Proposer et argumenter sa proposition
- Écouter et contrer les objections
- Négocier un accord
- Conclure la vente
- Prendre congé et fidéliser

*Activité pédagogique : Étude de cas personnelle sur guide du participant*

#### **Informations générales :**

**Domaine de formation :** Commercial / Commerce, vente – 312

**Objectif général :** Création d'entreprise / Développement des compétences des salariés

**Modalités d'admission :** Entretiens avec le responsable pédagogique et le formateur afin de valider votre demande et l'adéquation de vos besoins au programme. Ce dernier pourra être ajusté en conséquence.

**Délais d'accès :** 15 jours après la réception par l'organisme de formation de votre documents contractuels de formation signés par l'entreprise.

**Type de formation :** Collective en inter-entreprises

#### **Modalité de mise en œuvre, de suivi et d'évaluation de la formation**

##### ➤ **Modalités de mise en œuvre :**

- Des formateurs expérimentés
- Des temps d'échanges s'appuyant notamment des cas pratiques des entreprises participantes
- Des temps pédagogiques et outils remis aux participants par voie dématérialisée ou sur place





➤ **Modalités de suivi :**

- Feuilles de présence signées par les stagiaires et formateurs, par demi-journée de formation, en présentiel
- États de connexion et travaux des stagiaires pour la modalité distancielle
- Tous documents tels que rapports, mémoires ou compte rendus
- Attestations d'assiduité et de formation réalisées sur demande

➤ **Évaluation de la formation :**

- Évaluation formative séquentielle, par le formateur, pendant la formation pour valider à chaque session pédagogique l'acquisition ou l'amélioration des compétences
- Évaluation de satisfaction des stagiaires
- Évaluation des acquis des stagiaires par : **les retours d'exercices**
- Évaluation de la formation par le formateur
- Bilan qualitatif de l'action complétée par un échange oral de fin de session avec les parties prenantes disponibles
- Indicateurs de résultats sur <https://www.partageonslaformation.com>

**Méthodes pédagogiques, techniques et d'encadrement mobilisées**

➤ **Méthodes pédagogiques :**

- Évaluation préalable de la demande et des besoins
- Adéquation des contenus pédagogiques tout en restant en adéquation avec les objectifs de la formation
- Méthodes pédagogiques actives, interrogatives et affirmatives ; travaux de sensibilisation, apports théoriques et de mises en application ; travail en individuel et / ou de groupe

➤ **Ressources pédagogiques : Guide du participant, exercices, études de cas personnalisés**

➤ **Moyens techniques :**

- Locaux adéquats
- Une superficie suffisante et conforme à la réglementation en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité et qui répond aussi aux contraintes liées à la crise sanitaire
- Équipements adaptés aux domaines de formation et au nombre de stagiaires
- Ressources documentaires accessibles
- Accès facilité pour les personnes à mobilité réduite
- Pour les accès à distance, les outils proposés sont accessibles gratuitement et testés en amont

➤ **Encadrement :**

PartageonsLaFormation.com mobilise les moyens nécessaires pour garantir le service attendu :

- Fonctions administratives et financières
- Fonctions pédagogiques (équipe de formateurs qualifiés et expérimentés)
- Fonction d'accueil, de suivi et d'encadrement des stagiaires
- Fonction gestion des ressources humaines (maintien et développement des compétences des personnels)
- **Support technique et pédagogique** disponible auprès du formateur et de centre de formation de 9h30 à 17h30, joignable par téléphone au 06.73.84.40.17 (tel du formateur sur la convocation à la formation) ou par mail ou SMS. Réponse effectuée dans la demi-journée suivante.

**PartageonsLaFormation.com** est un organisme dont les formateurs sont experts dans leur domaine de compétences. Ils ont été formés à l'ingénierie de la formation afin concevoir sur-mesure le programme de formation répondant à votre demande.

- **Qualité du formateur/formatrice :** Ève Armant est personnellement en charge de votre formation en tant que Responsable Pédagogique. Elle justifie de 23 ans d'expérience professionnelle et d'une licence en Ressources Humaines spécialité Formation de formateurs, de l'Université Paris X Nanterre-La Défense, lui permettant de concevoir des formations pragmatiques et cohérentes avec les objectifs et la politique de l'entreprise.
- **Référent dans l'organisme de formation :** Ève ARMANT – 06.73.84.40.17 – e.armant@partageonslaformation.com
- Référent dans l'entreprise commanditaire : Pour les formations intra-entreprise uniquement





**PARTAGEONS**  
**LA FORMATION.COM**

*Des savoir-faire, un état d'esprit*



Ref : F106-EAR001-3D1

DOCUMENT C005

**Modalités d'organisation :**

**Durée de la formation :** 3,5 jours, soit 24,5 heures

**Modalité :** : Distancielle

**Rythme :** Sessions de 2h30 non consécutives

**Organisation :** Envoi d'un lien Zoom avec la convocation de formation. Repas non inclus, organisé au restaurant. Hébergement (non inclus) possible sur place. Contactez-nous.

**Nombre de stagiaires :** 4 à 8 stagiaires

**Dates :** Se référer à votre convention ou convocation de formation.

**Horaires de la formation :** 9h30 – 12h30 / 13h30 – 17h30

**Lieu :** A distance ou au Domaine de Saint Paul, 102 Route de Limours, Bat A6 RDC, 78470 Saint Rémy-lès-Chevreuse pour la session en présentiel ou chez le client.

**Accessibilité et handicap :** Salle accessible aux personnes à mobilité réduite. Contactez votre formateur à votre arrivée (coordonnées sur votre convocation). Contactez-nous pour être mis en relation avec notre référente handicap pour étudier vos besoins.

**Tarifs :**

**Tarif collaboratif inter-entreprises :** 1260,00€ HT par personne (1512,00€ TTC)

- **Ticket-Formation :** 150,00 € HT (180,00 € TTC) à partir de 6 stagiaires et pour chaque stagiaire (applicable sur les financements par fonds propres uniquement).

- Repas sur place non-inclus

**Tarif de groupe intra-entreprise :** \_Nous contacter

**Formation disponible** en format individuel ou collective, en intra entreprise, en inter-entreprises et modalité AFEST : contactez-nous.

**Contact :** Ève Armant – [contact@partageonslaformation.com](mailto:contact@partageonslaformation.com) – 01.85.40.02.82 / 06.73.84.40.17

*Mise à jour le 24/11/21*

