formagora
02 53 20 68 68
hello@formagora.fr
www.formagora.fr

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

LA FORMATION : « Les 10 étapes d'un entretien commercial »

Durée : 7 heures
Nombre de minimum d'inscrits : 1
Nombre de places : 12
Coordination : Patricia MORREVE - 06 24 71 06 32 - patricia@formagora.fr
Programme de formation actualisé le 17/06/2026

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le marché du BTP est en pleine mutation, avec une forte accélération post Covid. Les acteurs du marché s'adaptent, changent, les nouvelles générations se professionnalisent. Le contexte réglementaire est en forte évolution et de plus en plus complexe (Climat et Résilience / Elan / RE 2020 / …).

Dans ce contexte les entreprises se doivent d'accélérer le développement et la mise sur le marché de solutions bas carbone, garantir le niveau de service et respecter le contrat de confiance vis-à-vis de ses clients.

Pour favoriser cette accélération, les entreprises souhaitent renforcer les compétences commerciales de ses commerciaux par une formation commerciale méthodique et pragmatique.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Maitriser les étapes clés d'un rdv commercial (savoir, savoir-faire, savoir-être)
- Savoir se préparer avant le rendez-vous
- Etre efficace pendant le rendez-vous
- Réaliser un bon suivi et un compte-rendu

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Connaître, comprendre et maîtriser les 10 étapes d'un entretien commercial
- Identifier les leviers pour convaincre selon l'interlocuteur et ses attentes
- Se rappeler, que la seule histoire qui intéresse un client, c'est la sienne
- Se mettre à la place de l'interlocuteur rencontré, maitriser les 10 phases clés d'un bon rendez-vous commercial (avant, pendant et après le rendez-vous)

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1ère JOURNEE : 7 heures

INTRODUCTION DE LA FORMATION

- Rappel des objectifs de la formation, et des enjeux pour le Groupe
- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes des participants

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

formagora
02 53 20 68 68
hello@formagora.fr
www.formagora.fr

PRESENTATION DU CYCLE DE VENTE

- Les 3 postulats de la vente
- Les 10 phases clés de la vente
- La présentation des objectifs de chaque phase

LA PREPARATION DE L'ENTRETIEN : RECHERCHE D'INFORMATIONS SUR LE CLIENT

- La santé financière de l'entreprise
- Son évolution depuis la création
- Ses produits ou services
- Sa communication (digitale, marketing, …)
- Ses concurrents
- Préparation, connaissance de la cible, objectifs prioritaires et secondaires

LA COMMUNICATION

- Les basiques de la communication : verbale et non verbale
- La gestion des temps de silence
- Le profil du client
- Comment inspirer confiance, être clair, concis et convainquant
- Réponse aux interrogations du prospect/client

LA PRISE DE CONTACT

- Les enjeux d'une bonne prise de contact
- Les 3 phases de la prise de contact
- Sa préparation, son timing et sa conclusion
- Attitude et état d'esprit : Comment impacter et donner envie ?
- Les clés de la prise de rdv par téléphone

LE PREMIER RDV / LA CONDUITE DE L'ENTRETIEN

- Cadrer pour mieux re-cadrer
- Entraînements sur la présentation et l'annonce du plan
- La trame de découverte (méthode Peace and Love) pour éviter les objections
- Les bonnes questions à poser, les zones d'exploration
- L'argumentation efficace pour construire le futur
- La validation / cadrage du coup d'après

LE SUIVI APRES LE RENDEZ-VOUS : LE BON COMPTE RENDU

- Bénéfices et avantages du compte-rendu pour le commercial, et le client, pour la qualité de la relation.
- Diffusion et communication interne pour garantir un suivi d'exception.

BILAN DE LA FORMATION

- Retour sur les attentes des participants
- Bilan et conclusion de la formation
- Engagements et axes de progrès personnels.

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

BONUS

- Après la formation, pendant un délai de 2 mois, les participants ont la possibilité de contacter le formateur pour toutes questions et suivi de formation.

Un temps d'échanges est prévu à chaque fin de séance : questions des participants et réponses du formateur.

ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS UTILISÉS

Il sera mis à disposition du formateur une salle de formation, + deux bureaux (pour les cas pratiques), un vidéo-projecteur, un paper-board ou tableau blanc.
L'entité bénéficiaire prévoit pour chaque participant un ordinateur avec une connexion internet.
Le formateur utilise des Google Slides / Powerpoint, vidéos et cas pratiques réels.
Le support de formation sera partagé à l'ensemble des participants

PUBLIC CONCERNÉ

• Les commerciaux itinérants
• Tout commercial, chargé d'affaires, ayant au plusieurs mois d'ancienneté dans le groupe

PRÉREQUIS

• Avoir des contacts clients/prospects à visiter régulièrement
• Connaître et maîtriser les gammes de produits et services de l'entreprise

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

DÉLAI D'ACCÈS

L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

MESURES SANITAIRES

Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans un contexte d'endémie, d'épidémie ou de pandémie.
Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera en présentiel dans un lieu choisi par l'entité bénéficiaire.

•MÉTHODES :
Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et actives. Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences. Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation. Les cas pratiques, issus de cas réels, sont réalisés aussi bien de façon individuelle et sous-groupe pour stimuler les échanges. Debriefing individuel et collectif

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.
PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

formagora
02 53 20 68 68
hello@formagora.fr
www.formagora.fr

ÉVALUATIONS

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation des compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.

Modalités de suivi :

- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

VALIDATION / CERTIFICATION

● A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation…). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
● La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

RÉFÉRENCES DU FORMATEUR

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leurs expertises dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Pour plus de précisions sur les expertises et qualifications du formateur, merci de nous contacter.

VOS CONTACTS

Contacts utiles pour vous apporter des précisions sur les modalités techniques et pédagogiques de cette formation :

- Pour une précision technique : Emeline au 07 79 12 17 23 - emeline@formagora.fr
- Pour une précision pédagogique : Patricia au 06 24 71 06 32 - patricia@formagora.fr

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE POUR CE PROGRAMME

- Nombre de stagiaires formés en 2025 : N/A
  - Satisfaction globale moyenne : N/A /10
  - Note générale de la formation : N/A /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : N/A /10

Pour plus de précisions sur les indicateurs de ce programme, merci de nous contacter.

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX *

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2025 : 1 096
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2025 : 144
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 1 051 évaluations
  - Satisfaction globale moyenne : 9,55 /10
  - Note générale de la formation : 9,14 /10

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

- Préparation et organisation de la formation : 9,42 /10
- Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,88 /10

** Toutes formations confondues*

RÉFÉRENCEMENTS POSSIBLES

OPCO, Fonds de formation des travailleurs indépendants, France Travail, Formiris, VIVEA.
Non finançable par le CPF.