

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

LA FORMATION : « Optimiser sa démarche commerciale »

Durée : 14 heures

Nombre de minimum d'inscrits : 1

Nombre de places : 2

Coordination : Patricia MORREVE – 06 24 71 06 32 – patricia@formagora.fr

Programme de formation actualisé le 20/02/2025

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Dans un marché toujours plus concurrentiel, structurer efficacement son approche commerciale est un levier clé pour développer son activité et accroître son chiffre d'affaires. Cette formation a pour objectif d'accompagner les équipes commerciales dans l'optimisation de leur démarche, en leur apportant les outils et méthodes nécessaires pour prospecter, vendre et fidéliser efficacement.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

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

- Structurer le pôle commercial
- Mettre en œuvre un plan de prospection adapté aux différentes cibles
- Perfectionner son discours commercial
- Dérouler un entretien de vente de solution de A à Z

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Identifier le processus de transformation d'une cible en client
- Comprendre un plan de prospection
- Mettre en place un plan de prospection adapté
- Réaliser le suivi des opportunités
- Connaître le déroulé de vente dite complexe
- Valoriser son entreprise
- Découvrir son client (besoins/attentes/profilage)
- Présenter et argumenter en mode personnalisé la solution
- Conclure sa vente

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

JOUR 1 : « DEVELOPPER SA STRATEGIE COMMERCIALE EN OPTIMISANT SA PROSPECTION »

Introduction de la formation

- Accueil et présentation du formateur
- Rappel des objectifs de la formation
- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes précises des participants

Le processus de transformation d'une cible en client

- Présentation du schéma
 - Suspect
 - Prospect
 - Client
- Le plan de prospection
 - Les différentes étapes
 - Les modes de prospection
 - Les méthodes, techniques et outils applicables à chacun des modes

La mise en pratique

- Etablissement d'un plan de prospection type
 - Planification
 - Relance
 - Traitement des résultats
 - Suivi du plan de prospection
- La personnalisation des actions de prospection
 - Téléprospection
 - Prospection digitale
 - Réseautage (virtuel et physique)
 - Sortir de la friendzone
 - Concrétiser
 - Face à face

Conclusion

- Retour sur les attentes des stagiaires
- Bilan de la journée

JOUR 2 : « REALISER UNE VENTE DE SOLUTION GLOBALE »

Introduction de la formation

- Rappel des objectifs de la formation
- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes précises des participants

Les 5 C

- Contact
 - Les outils propres aux différents accueils
 - Les techniques qui permettent d'optimiser cette phase
 - Les fondamentaux de la communication, appliqués à la prise de contact
 - Le PITCH
 - Méthodologie Q.Q.P : Qui je suis (Rôle et fonction), Qui je représente (Société), Promesse (Accompagnement prodigué au client/prospect)
 - Rédaction du PITCH
 - Valorisation de son entreprise en mode « réponse aux attentes »
 - Faire vivre son Pitch
 - Quel support utiliser

- Connaître
 - Besoins et attentes
 - Différencier les besoins implicites des besoins explicites
 - Identifier les motivations d'achat
 - Profilage de l'interlocuteur
 - Les différents styles d'acheteurs
 - Les différentes typologies de question
- Convaincre
 - Méthodes d'argumentation
 - Valorisation factuelle et émotionnelle
 - Le S.O.N.C.A.S.E
 - Informer de l'impact dans l'atteinte de l'objectif
- Conclure
 - La négociation
 - Les différents leviers envisageables
 - Les différentes conclusions possibles selon les stratégies commerciales de l'entreprise
 - Le suivi d'entretien
 - Face à face
 - Téléphonique
 - Digitalisé
- Conforter

Les mises en situation (elles seront en alternance des apports théoriques)

- Rédaction d'un PITCH
- Entretiens de découverte
- Construction d'un argumentaire
- Entretien d'explicitation argumenté

Conclusion

- Retour sur les attentes des stagiaires
- Bilan de la journée

Les journées alterneront :

- Temps d'échange avec apports théoriques
- Ateliers de mise en pratique
- Réflexion individuelle avec restitutions, démarches correctives

Bilan de la formation

- Retour sur les attentes des participants
- Bilan et conclusion de la 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, des 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 et chargés d'affaires
- Les responsables et managers commerciaux
- Les entrepreneurs et dirigeants de TPE/PME
- Les consultants et indépendants

PRÉREQUIS

- Être en contact avec une clientèle de professionnels
- Être à l'aise dans sa communication globale
- Connaître son entreprise, ses offres et ses produits

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 les locaux de 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

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 2024 : 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 2024 : 1 318
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2024 : 172
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 1 208 évaluations
 - Satisfaction globale moyenne : 9,57 /10
 - Note générale de la formation : 9,21 /10
 - Préparation et organisation de la formation : 9,43 /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,91 /10

* Toutes formations confondues

RÉFÉRENCIEMENTS POSSIBLES

OPCO, Fonds de formation des travailleurs indépendants, France Travail, Formiris, VIVEA.

Non finançable par le CPF.