

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

LA FORMATION : « Rédiger et présenter une proposition commerciale »

Durée : 14 heures

Nombre de minimum d'inscrits : 3

Nombre de places : 8

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

Programme de formation actualisé le 18/02/2025

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Véritable dossier que vous remettez à votre client, la proposition commerciale est une étape primordiale dans l'acquisition de vos clients. Faire adhérer l'auditoire, les prospects et clients à son offre est crucial...Cela nécessite de développer ses talents personnels de communicateur, mais aussi de maîtriser l'ensemble des techniques et supports indispensables à une présentation convaincante. Cette formation vous fournit tous les outils pour faire des soutenances clients et présentations commerciales pour conclure vos ventes.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

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

- Appliquer une démarche qualitative de l'argumentation commerciale
- Rédiger des documents commerciaux valorisants pour l'entreprise
- Respecter le cadre législatif en vigueur, au regard du diagnostic, des besoins et des enjeux
- Accompagner le client dans ses décisions d'achats

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Comprendre les enjeux de la proposition commerciale
- Déterminer les facteurs clefs de la réussite de la proposition commerciale
- Connaître les étapes de la proposition commerciale
- Construire une solution adaptée au client/prospect en s'appuyant sur les différentes possibilités offertes par les prestations de l'entreprise

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

JOUR 1 : 7 heures

Introduction de la formation :

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

Les enjeux de la proposition commerciale :

- Support de décision
- Reflet de l'entreprise
- Valeur ajoutée de notre démarche

Les facteurs clés de réussite de la proposition commerciale :

- Une préparation avec identification des objectifs à atteindre
- Une démarche structurée
- Une personnalisation de la réponse
- Fond et forme d'un argumentaire commercial écrit gagnant
- L'importance des conditions générales de vente et des contraintes légales

Les six étapes de la proposition commerciale

- Le courrier d'accompagnement,
- La synthèse des besoins clients,
- La solution proposée,
- Le chiffrage,
- La présentation de l'entreprise
- La ou les fiche(s) technique(s)
- Rédaction d'une proposition commerciale sur un cas réel

Entre les 2 journées :

- Formalisation et articulation qualitative d'une proposition commerciale

JOUR 2 : 7 heures

De la présentation à la signature : techniques et outils digitaux

- Présentation et argumentation de la proposition commerciale
- Simulations d'entretiens
- De la proposition à la signature du bon de commande
- Les outils digitaux au service de la proposition commerciale

Bilan de la formation

- Retour sur les attentes des stagiaires
- Bilan et conclusion de la formation

Bonus

- Après la formation, dans un délai de 2 mois, les stagiaires ont la possibilité de contacter le formateur pour toutes questions

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

ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS UTILISÉS

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

Toute personne ayant à soutenir des propositions commerciales : dirigeant, responsable, cadre commercial,...

PRÉREQUIS

- Connaître ses produits et/ou prestations proposées

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 au sein des locaux de l'entité bénéficiaire
La formation se déroulera en distanciel synchrone

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

RÉFÉRENCEMENTS POSSIBLES

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