

Notre programme :

Objectif professionnel visé :

Ce programme de formation a pour but que les apprenants développent leurs capacités à appliquer au quotidien les techniques de vente pour accroître leurs performances

Descriptif des sous-objectifs de la formation :

- Préparer son entretien de vente
- Faire une bonne découverte client
- Élaborer une proposition attractive
- Traiter les objections et conclure
- Conclure les ventes de manières efficaces

Contenu du Programme d'action de formation :

- Préparer son entretien de vente
 - Élaborer une analyse par produit, par famille, par secteur ... (Analyse 3D de l'activité commerciale)
 - Mesurer les parts de marché chez un client
 - Savoir catégoriser les clients (CA / Potentiel / Parts de Marché...)
 - L'approche « logarithmique » des clients
 - Cibler les objectifs en fonction de la typologie Clients
 - Lister les éléments nécessaires au bon déroulement de l'entretien
- Faire une bonne découverte client
 - Découvrir des informations sur les clients (grâce au Digital ; à distance et en présentiel)
 - Poser des questions ouvertes et fermées
 - Utiliser la méthode CQQCOQP (Combien Qui Quand Comment Où Pourquoi)
 - Adopter les bonnes attitudes verbales et non verbales
 - S'approprier les techniques de typologie clients (Persona/SONCASE)
- Élaborer une proposition attractive
 - S'approprier la méthode CAB, Caractéristiques Avantages Bénéfice client
 - S'appuyer sur les outils de communication pour valoriser l'offre
 - Construire un argumentaire de vente
- Traiter les objections
 - Utiliser le questionnement
 - Mettre en place la technique ACRE (Accepter Creuser Reformuler Conclure)
 - Trouver des traitements aux objections types
- Conclure les ventes de manières efficaces
 - Savoir reformuler
 - Synthétiser les éléments clés
 - Enchaîner pour installer la relation dans la durée
 - Choisir une conclusion impactante

Caractéristiques :

Modalités :

Action de Formation

- Présentiel 100% ☒
- A Distance 100% ☐
- Mixte/Hybride ☐

Durée : 2 journées 14 H

Dates : à définir

Lieu : à définir

Délais : les inscriptions sont à envoyer au minimum 15 jours avant le début de la formation

Modalités : Inscription sur devis uniquement. Merci de nous contacter au 0768294856 ou via le formulaire en ligne pour obtenir une proposition personnalisée

Si vous avez des besoins d'adaptation et/ou de compensation en lien avec une forme de handicap même temporaire, merci de contacter notre référent handicap Gwénaél Sinquin gwenael.sinquin@lodael.fr

Public Visé

Les commerciaux en B to B

Prérequis

- Avoir la charge d'un portefeuille de clients et prospects
- Être chargé du développement commercial d'un périmètre défini
- Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par questionnaire en amont de la formation

Coût de l'action de formation

Coût à la journée : 1500 € HT (X 2 jours pour cette formation = 3000 € HT)

Hors frais de déplacements et de locations de salles

Formateur

Gwénaél Sinquin est consultant et formateur depuis 9 ans en Management et Commerce. Expert dans ces deux domaines il intervient régulièrement dans les TPE, PME et Grandes Entreprises.

Offre de Formations

Commerciales 2025 - LODAËL

Taux de satisfaction : 9,1 / 10*

Nombre de stagiaires en 2025 : 235

Nombre d'heures dispensées en 2025 : 1683

*Note moyenne sur les évaluations à chaud des formations en commerce 2025

Notre programme (Suite)

Méthodes et outils pédagogiques utilisés

- Un entretien a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins de la structure
- Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation
- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances soit sous forme de questionnaire préalable ou sous forme de Quiz/Questionnement en début de formation
- Des documents visuels sont analysés
- Des études de cas concrètes sont organisées à partir des documents apportés
- Une séquence de progression par grille d'auto-positionnement est remise aux participants
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur
- Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation action

Moyens pédagogiques et matériels utilisés en formation

- L'animateur utilise soit la vidéo projection et micro-ordinateur portable pour projection des apports en présentiel, et la Visio pour la partie distancielle
- La salle de formation dispose de tableaux et de multiprises pour branchements (salle visitée en amont de l'action par le formateur avec des points de contrôles directement liés à la démarche). Pour les parties à distance le stagiaire devra être installé à un endroit calme pour participer aux échanges
- Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes et les documents souhaités. A distance ils doivent avoir un ordinateur fourni par l'employeur et relié au réseau Internet
- Des observations en groupe sont réalisées avec débriefing du formateur
- Des analyses individuelles et en équipe sont pratiquées
- Des travaux individuels sont réalisés en intersession (si formation fractionnée)
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la Formation
- Un support de formation est fourni à chaque participant
- Lors des séquences en présentiel, des boissons diversifiées et viennoiseries sont offertes dans le respect des normes liées au Covid 19

Documents contractuels fournis

- Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des structures et non à des particuliers.
- Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet (ou de l'offre commerciale) et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

Suivi et évaluation à l'issue de la formation

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire ou échanges téléphoniques consignés dans One Note
- Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- Une évaluation à froid est faite avec le commanditaire

Sanction de la formation

- Un certificat de réalisation est fourni et adressé au commanditaire employeur

Engagement qualité de Lodaël Conseil Formation

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copies des diplômes et références clients sur simple demande).