

## PROGRAMME DE FORMATION

# STRATEGIE COMMERCIALE

## «DEVELOPPER VOTRE EFFICACITE COMMERCIALE (VENTE ET ORGANISATION)»



### OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Confronter vos pratiques actuelles
- En découvrir de nouvelles
- Des outils concrets en prospection, fidélisation
- Organiser sa démarche commerciale, élaborer un plan d'action
- Développer ses ventes et son portefeuille clients
- Gagner en aisance, confiance



### PUBLIC CONCERNÉ



- Tout public
- Formations adaptées et adaptables aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap au 04 67 65 95 05.



### PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- Maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Questionnaire envoyé au stagiaire afin de réaliser l'évaluation de ses besoins



**DURÉE :** 2 journées- 14h

**DATE :** Calendrier annuel sur mesure / Planification personnalisée

### LIEU :

- Au centre de formation (inter) ou sur site (intra)
- A distance : en visio

### TARIF :

- 300 € HT/ jour/personne en interentreprises à partir de 3 participants
- Intra entreprise, tarif sur mesure (nous consulter au 04 67 65 95 09)






### CONTENU DE LA FORMATION

- **Séquence 1 : Identifier les différents acteurs, marchés, contraintes dans mon eco-système de vente**
  - Positionner et présenter son offre en fonction des cibles
  - Analyser mon environnement concurrentiel et bâtir mes atouts
- **Séquence 2 : Utiliser les techniques de vente**
  - Cibler & contacter : techniques de prospection
  - Construire ses argumentaires
  - Défendre son prix
  - Identifier et maîtriser les étapes des différents entretiens (tél, de visu)
  - Pratiquer les techniques de communication à l'oral (le questionnement, les objections) et à l'écrit
- **Séquence 3 : Optimiser mon organisation commerciale**
  - Organiser mon temps et mes missions : prospection VS fidélisation
  - S'approprier les attentes de mes clients, prospects en terme d'outils de communication

# PROGRAMME DE FORMATION

## STRATEGIE COMMERCIALE

### «DEVELOPPER VOTRE EFFICACITE COMMERCIALE (VENTE ET ORGANISATION)»

<b>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Présentiel ou Distanciel : Cours collectif avec un formateur</li> </ul>	
  <b>MÉTHODES PÉDAGOGIQUES</b>	<p><b>Entre chaque séance</b> Préparation et validation des thématiques pour la session suivante.</p> <p><b>Pendant la séance</b> Exercices individuels et collectifs, croisements de regards, exposés interactifs, nombreuses mises en situation et jeux de rôle, utilisation de cas concrets des participants, serious games et jeux de cartes, jeux de dynamique collective</p> <p><b>En fin de cursus</b> Évaluation des acquis et autoévaluation, détermination des points de travail post formatifs, le formateur communique aux apprenants des ressources pédagogiques afin de maintenir les acquis.</p>	
  <b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<p><b>Appréciation des résultats</b> Entretien, jeux et grille d'évaluation, questionnaire à chaud et à froid</p> <p><b>Modalités de validation des acquis</b> Échanges et interactions avec le participant sur l'ensemble de la formation</p>	<p><b>Documents remis en fin de formation</b> Attestation de compétences Certificat de réalisation</p> <p><b>Validation de la formation</b> Evaluation des compétences visées</p>
  <b>INSCRIPTION ET DÉLAIS</b>	<p><b>Demande de renseignements</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="#">Formulaire en ligne</a></li> <li>- Ou par téléphone au 04 67 65 95 09</li> </ul>	



#### ACB Compétences

**Siège :** 65 place de Thessalie  
34000 Montpellier

**Antenne :** 8 parc club du Millénaire  
1025, rue Henri Becquerel  
34000 Montpellier



#### NOS DOMAINES DE FORMATION

- Management / Qualité de vie au travail
- Commercial / Relation clients / Marketing
- SOFT SKILLS / Communication
- Efficacité professionnelle / Développement personnel
- Ressources humaines / Droit du travail
- Finance / Gestion / Comptabilité
- Stratégie Digitale / Système d'information / Informatique et Digital
- Langues étrangères (plus de 35 langues) avec certifications Toeic / Linguaskill / Bright / Voltaire
- Bureautique et usages du numérique / PAO –CAO – DAO avec certifications TOSA
- Qualité / Sécurité / Environnement