



# Développer ses compétences commerciales 3

## « Pour réaliser des ventes complexes »

Durée :	3 jours – 21 heures
Date de formation :	A définir
Prix en intra :	1 190 € HT soit 1 428 € TTC la journée 3 570 € HT soit 4 284 € TTC les 3 jours
Lieu :	En intra

ORGANISME CERTIFIE





# Programme **Développer ses compétences commerciales 2** **PEDAGOGIQUE** Pour réaliser des ventes complexes

## PUBLICS CONCERNES

Tout public

## OBJECTIFS

- ✦ Connaître sa dimension comportementale
- ✦ Savoir développer son commercial
- ✦ Connaître les étapes de la vente

## PROGRAMME

### 1- Introduction / Tour de table

### 2- Quel est l'intérêt de la communication

- Les fondamentaux de la communication
- Qui suis-je ? Exercice le DISC - PNL

### 3 - Le commercial

- La relation positive
- Le questionnement et l'écoute - CQQCOQP
- Les motivations client - SONCASE
- La gestion du temps
- La stratégie - Le SWOT
- Le réseau
- L'argumentation - CAP
- Les techniques d'influence
- La fidélisation

### 4- La vente

- Préparer le matériel
- Organiser le plan de la salle

### 5- Cas concret - Exercice filmé et correction

### 6- Retour sur les attentes

- Qu'est ce que je mets en place demain matin ?

## PRE-REQUIS

Aucun

## OUTILS PEDAGOGIQUES

- ✓ Exposé
- ✓ Apports du formateur
- ✓ Réflexion en groupe
- ✓ Utilisation de moyens vidéo (caméscope / vidéo projection) pour l'évaluation des jeux de rôles commentés
- ✓ Bilan individuel

## DUREE

3 jours  
Idéalement non consécutifs



# Programme **Développer ses compétences commerciales 3** **PEDAGOGIQUE** Pour réaliser des ventes complexes

## PROGRAMME - Répartition

### Jour 1 - Matin

#### **1- Introduction / Tour de table**

#### **2- Quel est l'intérêt de la communication**

- Les fondamentaux de la communication
- Qui suis-je ? Exercice le DISC - PNL

### Jour 2 - Matin

#### **3 - Le commercial (suite)**

- La gestion du temps
- La stratégie - Le SWOT
- Le réseau

### Jour 3 - Matin

#### **4- La vente**

- Préparer le matériel
- Organiser le plan de la salle
- Les étapes de la vente

### Jour 1 – Après-midi

#### **3 - Le commercial**

- La relation positive
- Le questionnement et l'écoute - CQQCOQP
- Les motivations client - SONCASE

### Jour 2 – Après-midi

#### **3 - Le commercial (suite)**

- L'argumentation - CAP
- Les techniques d'influence
- La fidélisation

### Jour 3 – Après-midi

#### **5 - Cas concret - Exercice filmé et correction**

#### **6 - Retour sur les attentes**

- Qu'est ce que je mets en place demain matin ?

## Lieu de formation, moyens techniques et pédagogiques

Formation en intra sur le site du demandeur  
Travail à partir des situations concrètes de chaque stagiaire  
Temps d'échanges entre les apprenants et avec le formateur lors de chaque séance  
Support pédagogique sous forme de livret dématérialisé  
8 participants maximum

## Modalités et délais d'accès

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone ou par mail. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.

Pour tout projet de formation en intra ou hors calendrier prévisionnel, notre équipe s'engage à le mettre en œuvre dans un délai inférieur à 3 semaines

## Dates de la formation

Le module présenté est formulé en intra. Les dates mentionnées en en-tête du programme sont celles qui ont été définies avec le client. Pour toute demande d'autres dates, merci de prendre contact avec nous par téléphone ou par courriel.  
Votre demande sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.

## Lieu de formation

Cette formation est accessible à la plupart des personnes en situation de handicap.  
Toutefois, notre référent en la matière, Didier RAUT, se tient à votre écoute pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements nécessaires et possibles.

## Moyens permettant le suivi de l'exécution et l'appréciation des résultats

QCM d'évaluation des acquis des apprenants  
Feuilles d'émargement  
Attestation de fin de formation  
Evaluation de la formation par les stagiaires

## Référent de la formation

Pour tout renseignement et inscription, veuillez contacter :

Monsieur Didier RAUT :  
Tél. 06.79.77.11.39  
Courriel : [didier.raut.consultant@gmail.com](mailto:didier.raut.consultant@gmail.com)

Nous nous tenons à votre disposition  
pour toute demande particulière ou création de contenus sur mesure