



## Former les savoir-faire de demain

AC-002/V7-05-2022

### PROGRAMME DE FORMATION DÉVELOPPER SES VENTES

**Profil :**

Tout public qui souhaite rester compétitive dans un environnement concurrentiel, toute entreprise doit pouvoir assurer la commercialisation de ses services afin de gagner des parts de marché.

Cette formation permet de diversifier ses outils de commercialisation pour attirer de nouveaux clients et assurer la concrétisation de ses ventes.

**Prérequis :**

Être impliqué dans la commercialisation de son business.

**Objectifs :**

Construire ou adapter sa stratégie commerciale et son plan d'action commerciale

Utiliser la prospection commerciale pour développer sa clientèle

Identifier les techniques de vente par téléphone

Adopter les techniques de négociation en face à face

**Durée :** 3 jours soit 21 heures

**Délai d'accès :**

Entrées et sorties permanentes.

Le délai d'accès entre la demande de prestation de formation et le premier jour de formation est d'un mois ou 2 mois.

**Tarif :** 400 € HT par jour – Montant total : 1200 € HT

**Groupe :** Session en groupe de 3 à 5 personnes

**Lieu :** Formation en visioconférence avec Teams

---

***Siège social :*** 26 rue des Acacias – 31190 Lagrâce-dieu

***Bureau :*** 12 Av. Charles de Gaulle bâtiment H - - 31130 Balma

***Tél :*** 09 73 01 76 17 – ***Mail :*** [formation@ad-and-co.fr](mailto:formation@ad-and-co.fr) – ***Site internet :*** [www.adandcoacademie.fr](http://www.adandcoacademie.fr)

***N° Siret :*** 788 790 640 00031 – ***N° Formateur :*** 76310819831 auprès de la Région Occitanie



## Former les savoir-faire de demain

### **Méthodes pédagogiques :**

Pédagogie active principalement, le/la participant.e est acteur.ice de ses apprentissages.

L'apprenant.e construit sa formation en mettant en pratique directement les connaissances et compétences acquises pendant la formation, grâce aux mises en situation et exercices proposés.

Support de formation remis à la fin de la formation avec les outils construits lors de la formation.  
Suivi d'un mois après la formation.

### **Contenu de la formation :**

#### **Définir ou redéfinir sa stratégie commerciale**

- La prestation, le positionnement produit/service
- La cible, la zone de chalandise
- L'étude de la concurrence
- Les outils de communication et de commercialisation
- L'évaluation des opportunités de business

#### **Le plan d'actions commerciales**

- Les objectifs
- Les moyens, le budget, le timing

#### **La prospection commerciale**

- Les objectifs de prospection SMART
- Les outils : le fichier prospects, la fiche prospect, le CRM
- Les méthodes de prospection : phoning, mailing, terrain
- L'organisation de la prospection : méthodologie, plan de prospection

#### **La commercialisation, une affaire d'échanges humains**

- Le savoir-être commercial : connaissance de ses produits et services, dimensions de la communication, la perception client, les attentes des clients
- Entretenir sa motivation, savoir rebondir

#### **La vente par téléphone, spécificités**

- Traitement de la demande entrante
- Prise de RDV par téléphone
- Vente de produits ou services par téléphone

---

**Siège social** : 26 rue des Acacias – 31190 Lagrâce-dieu

**Bureau** : 12 Av. Charles de Gaulle bâtiment H - - 31130 Balma

**Tél** : 09 73 01 76 17 – **Mail** : [formation@ad-and-co.fr](mailto:formation@ad-and-co.fr) – **Site internet** : [www.adandcoacademie.fr](http://www.adandcoacademie.fr)

**N° Siret** : 788 790 640 00031 – **N° Formateur** : 76310819831 auprès de la Région Occitanie



## Former les savoir-faire de demain

### La négociation commerciale

- La préparation de l'entretien en face à face
- L'argumentaire
- Les phrases de la vente
- Le traitement des objections

### L'analyse des résultats

- Les outils d'analyse, tableaux de bord
- L'amélioration continue

### Modes d'évaluation :

Évaluation diagnostique en amont de la formation pour évaluer les besoins du/de la participant.e et le degré de connaissance avant l'entrée en formation afin d'adapter le contenu au besoin du stagiaire.

Évaluation formative sur les connaissances acquises grâce aux cas pratiques et mises en situation.

Évaluation de la satisfaction de l'apprenant.e sur la formation.

### Accessibilité :

En cas de situation de handicap, une étude sera réalisée pour la faisabilité de la prestation de formation.

En cas d'impossibilité, une redirection vers le partenaire handicap et la réservation d'une salle répondant aux normes pourront être effectués.

**Référente handicap :** Sylvie TRAQUINI-QUANG

**Téléphone :** 06 71 24 25 06 - **Mail :** [s.quang@ad-and-co.fr](mailto:s.quang@ad-and-co.fr)

### Nos coordonnées :

Tél : 09 73 01 76 17 - Mail : [formation@ad-and-co.fr](mailto:formation@ad-and-co.fr)

**Siège social :** 26 rue des Acacias – 31190 Lagrâce-dieu

**Bureau :** 12 Av. Charles de Gaulle bâtiment H - - 31130 Balma

**Tél :** 09 73 01 76 17 – **Mail :** [formation@ad-and-co.fr](mailto:formation@ad-and-co.fr) – **Site internet :** [www.adandcoacademie.fr](http://www.adandcoacademie.fr)

**N° Siret :** 788 790 640 00031 – **N° Formateur :** 76310819831 auprès de la Région Occitanie