
PROGRAMME DE FORMATION n° 10

« les fondamentaux de la démarche commerciale »

L'objet de toute entreprise revient à la vente de produits ou de services, en réponse au besoin d'un acheteur.

Que votre produit soit idéal ou non, que votre service soit selon vous la réponse parfaite au besoin que vous avez identifié auprès de vos cibles, ou même encore que votre plaquette soit très belle ou pas... vous n'échapperez pas à la nécessité d'enclencher une démarche de vente auprès de votre futur client, pour qu'il le devienne.

La démarche de vente fait partie de l'essence même de toute structure qui n'est pas bénévole. Il existe de nombreuses techniques éprouvées, il existe aussi beaucoup d'a-priori autour de « la vente » dans notre société moderne. Commencer ou revenir aux fondamentaux suffit pour concilier son besoin de vendre à une attitude simplement professionnelle, et en accord avec les valeurs de votre personne profonde.

A qui s'adresse cette formation ? :

- Chefs d'entreprise (TPE, PME, PMI), gérants, commerçants, directeurs, cadres dirigeants
- Entrepreneurs indépendants (consultants, professions libérales, auto-entrepreneurs, artisans),
- Effectifs commerciaux de l'entreprise, effectifs non commerciaux de l'entreprise amenés à avoir un échange avec des clients et futurs clients

Durée :

- 2 à 5 jours (en fonction du périmètre de vente de l'entreprise)
- 1 journée de formation = 2 sessions soit 2 demi-journées.
- 1 session = 3 heures 30
- Les journées et sessions de formation peuvent être consécutives ou non.

Pré-requis :

- Avoir une offre produits ou une offre de service établie.
- Dans le cas des créateurs d'entreprise, le projet doit être suffisamment avancé pour que la réflexion sur les produits et services soit déjà traitée, mais la création effective de l'activité n'est pas obligatoire

A noter : Un entretien par téléphone avant présentation d'un devis permet de valider que cette formation correspond à votre profil et vos attentes, selon les points ci-dessus cités.

Délais, tarifs et prises en charge :

- **Le délai** : 3 semaines d'anticipation sont nécessaires pour programmer cette formation, à compter de votre demande, et sous réserve de validation de la convention.
- **Le tarif** varie en fonction de la durée du programme. Un devis personnalisé est adressé suite à votre demande et après avoir pris connaissance de vos besoins et attentes.
 - En intra-entreprise : une journée de formation est facturée 950€HT soit 1140€TTC : la formation réunit un ou plusieurs stagiaires d'une même entreprise, avec un maximum de 4 personnes.
 - En inter-entreprise : une journée de formation est facturée 350€HT soit 420€TTC : la formation réunit des stagiaires d'entreprises différentes, avec un minimum de 4 stagiaires.
- **Prises en charge** auprès des OPCO sont possibles : *Laure Soulet - Agile Communication* est certifié DATA DOCK / Certification Qualiopi en cours d'audition.

Mise en œuvre et modalités particulières :

- **Lieu de la formation** :
 - En intra-entreprise : la formation a lieu dans vos locaux. Un entretien spécifique en amont de la formation permet de s'assurer que vos locaux présentent les dispositions matérielles nécessaires à la mise en œuvre du contenu pédagogique de chaque session.
 - En inter-entreprise : la formation a lieu dans un établissement loué pour l'occasion, conforme à la législation et aux conditions d'accessibilité en vigueur, disposant des conditions matérielles nécessaires à la mise en œuvre du contenu pédagogique de chaque session, et assurant un accueil adapté au profil des stagiaires.
- **Public en situation de handicap** : un questionnaire adressé en amont de la formation permet de
 - Prendre connaissance de votre handicap
 - Appréhender les moyens à déployer pour convenir à vos bonnes conditions d'accueil
 - Mesurer les adaptations à opérer sur les contenus pédagogiques pour assurer une expérience d'apprentissage conforme aux objectifs du programme.

Informations complémentaires :

- En savoir plus sur la personne qui rend cette formation et les autres programmes proposés par Laure Soulet - Agile Communication :
<http://agile-communication.fr/>
- Prendre contact :
Laure SOULET – 06 70 77 81 32 – contact@agile-communication.fr

Objectifs de la formation « les fondamentaux de la démarche commerciale » :

>> **Acquérir les bases d'une relation client adaptée au périmètre commercial de son entreprise.**

- Savoir définir et qualifier les attentes et les besoins de mes interlocuteurs pour apporter une réponse adaptée et en accord avec la stratégie commerciale de mon entreprise
- Savoir mener un entretien de vente jusqu'à sa conclusion
- Savoir manipuler des arguments, traiter les objections et détecter les situations d'opposition ou d'incompréhension de mon discours
- Savoir mettre en place un suivi pour une relation commerciale inscrite dans la durée

Moyens et processus pédagogiques :

Le processus pédagogique démarre dès lors que la convention est signée, et est engagé 2 semaines avant le premier jour de la formation.

- 1. AVANT la formation :** un questionnaire est adressé par mail, qui fait l'objet d'un entretien téléphonique pour valider la bonne compréhension de vos réponses. Il permet de recueillir des informations sur :
 - La maturité du stagiaire par rapport au sujet, ce qu'il pratique déjà, les formations qu'il aurait déjà suivies, ses connaissances en terme de démarche commerciale.
 - Son activité, son domaine d'activité, sa structure, ses offres de produit et de service.
 - Ses projets, ce qu'il souhaite accomplir grâce à la formation, ce qu'il en attend.
- 2. PENDANT la formation :**
 - Un support projeté, dont les contenus sont adaptés sur-mesure à chaque session, permet d'ancrer le sujet traité visuellement et d'illustrer le propos avec des visuels suggestifs (images, mots-clés, graphiques, exemples). Ce support est transmis par mail à l'issue de la formation, agrémenté de commentaires qui rappellent les échanges propres à la formation concernée.
 - Alternance théorie / pratique : chaque stagiaire contextualise la théorie à son cas particulier, avec des ateliers et exercices qui lui permettent d'amorcer le travail de montage de son propre projet de vente. En parallèle, des exercices de simulation sur des sujets neutres permettent de comprendre plus globalement la mécanique intellectuelle engagée.
 - Inter personnalité : les stagiaires peuvent être invités à exposer leur sujet au groupe, et partager ses interrogations, pour profiter des avis extérieurs de ses pairs.
- 3. APRES la formation :**
 - Un questionnaire de satisfaction est à remplir à l'issue de la dernière heure de formation.
 - Il est proposé au stagiaire d'adresser son travail de synthèse (argumentaire de vente, plan de prospection) pour s'assurer de la bonne appropriation des connaissances vues en formation. A défaut, un test d'évaluation (cas pratique, QCM, questionnaire) est adressé.

Plan de la formation « les fondamentaux de la démarche commerciale » :

|| 1. La démarche commerciale globale

- a. Approche stratégique : auprès de qui ? quand ? pour atteindre quel objectif ?
- b. Qualifier ses cibles
- c. Préparer son argumentaire
- d. Les différents modes de prise de rdv : contact entrant, prospection, démarchage physique
- e. Fixer des objectifs à chaque rdv
- f. Préparer ses supports

|| 2. L'entretien de vente I

- a. Bris de glace
- b. Introduction à l'entretien
- c. Présentation de l'entreprise
- d. Recueil des besoins
- e. Argumentation

|| 3. L'entretien de vente II

- a. Traitement des objections
- b. Reformulation et validation
- c. Annonce du prix
- d. Conclusion

|| 4. Suivi commercial

- a. Nécessité d'un 2ème rdv
- b. Les méthodes de relance
- c. Les outils de suivi

- **Option : accompagnement en binôme sur le terrain | mise en pratique en situation réelle**

Document mis à jour le 14/05/2021