



Titre : [Formation Fondamentaux de la démarche commerciale](#)

Dans un environnement concurrentiel et exigeant, les professionnels de la démarche commerciale doivent être persuasifs, proactifs et centrés sur les besoins du client. Cette formation vise à développer des compétences stratégiques et relationnelles pour bâtir une relation client durable, tout en maximisant la performance commerciale.

**Durée : 14 Heures**

**Tarif : à partir de 2 000 € HT**

**Nombre** de participants maximum : **10 Stagiaires**

**Modalité de mise en œuvre : 15 Jours**

**Profils des stagiaires :**

- Toute personne ayant à évoluer dans une fonction commerciale
- Toute personne ayant une relation avec la clientèle

**Prérequis :**

- Pouvoir tester ses compétences avec ses équipes

**Organisation :**

Formation en présentiel, intra et inter-entreprise, qui a lieu dans des locaux adaptés, proches géographiquement de votre entreprise.

**Accessibilité :**

Cette formation est accessible à tous.

Vous avez besoin d'une aide ou d'un aménagement spécifique ? Nous nous engageons à trouver les solutions les mieux adaptées à votre handicap.

**Financement :**

La société LMTransition vous aide dans vos démarches de demande de prise en charge et vous accompagne dans la mise en place de votre formation sans frais supplémentaire.

**Objectifs :**

- Appréhender la relation client
- Créer un argumentaire de prospection
- Comprendre les besoins des clients et trouver les bons mots pour convaincre
- Avoir la bonne approche en prospection téléphonique et physique
- Comprendre et utiliser les outils pour guider un entretien de vente
- Apprendre à bien questionner sa cible

**Modalités pédagogiques :**

Toutes nos formations sont montées de façon à alterner apports théoriques, travail d'introspection avec des exercices et mises en situations pour favoriser l'acquisition des compétences.



### Modalités d'évaluation :

Un audit des stagiaires est réalisé en amont de la formation. Pendant ladite formation, des exercices pratiques et mises en situation de travail sont effectuées pour valider l'appropriation et la compréhension du contenu.

A l'issue de la formation, une évaluation globale est réalisée par chaque stagiaire pour valider bien valider avec lui l'atteinte des objectifs. Condition d'obtention de l'attestation d'acquisition est de 80 %.

De plus dans un souci d'amélioration continue de nos offres, un questionnaire de satisfaction à chaud est à remplir par chaque stagiaire à l'issue de la formation.

### Programme :

#### Jour 1 :

##### Matin : La prise de Rendez-vous

- Acquérir la bonne posture : exercices de communication et de confiance en soi
- Construire une trame d'appel : ateliers de rédaction et échanges de feedback
- Présenter, se légitimer : jeux de rôle et simulations d'appels
- Aller chercher le « Quel est l'intérêt pour moi » du client : identification des besoins et des motivations du client
- Traiter les objections et savoir y répondre : techniques et stratégies, exercices pratiques

##### Après-midi: Atelier de mise en pratique

- Préparer son fichier d'appel : collecte et organisation des contacts
- Appel de prospects : simulations d'appels avec feedback immédiat
- Méthodes pour déjouer les barrages secrétaires : techniques et astuces
- Pratique intensive : simulations et jeux de rôle pour consolider les compétences

#### Jour 2 :

##### Matin : Le déroulé du rendez-vous

- Réussir sa prise de contact : techniques d'approche et d'établissement de la relation
- Effectuer une bonne découverte : questionnement et écoute active
- Créer un Pitch : ateliers de rédaction et de présentation
- Créer un Story Telling : construction d'histoires captivantes autour des produits/services
- Créer sa boussole de découverte orientée : développement d'outils personnalisés pour chaque participant

##### Après-midi:

- Comment déceler un acheteur : identification des signaux d'achat
- Comment approfondir avec le questionnement : techniques avancées de questionnement
- Les 4 techniques de preuves : démonstrations, témoignages, etc.
- Comment conclure : techniques de clôture de la vente
- Présenter les suites à donner : assurer un suivi efficace

*En 2024 nous avons accompagné 6 Stagiaires sur cette formation avec une note globale de satisfaction de 9,5/10*

*Taux d'assiduité 100 % et Taux de réussite 100 %*