

### Objectif professionnel visé

- Ce programme de formation a pour but que les apprenants développent leurs capacités à appliquer au quotidien les techniques de vente pour accroître leurs performances

### Descriptif des sous-objectifs de la formation

- Préparer son entretien de vente
- Faire une bonne découverte client
- Élaborer une proposition attractive
- Traiter les objections et conclure

### Contenu du Programme d'action de formation

- Préparer son entretien de vente
  - Élaborer une analyse par produit, par famille, par secteur ... (Analyse 3D de l'activité commerciale)
  - Mesurer les parts de marché chez un client
  - Savoir catégoriser les clients (CA / Potentiel / Parts de Marché...)
  - L'approche « logarithmique » des clients (
  - Cibler les objectifs en fonction de la typologie Clients
  - Lister les éléments nécessaires au bon déroulement de l'entretien
- Faire une bonne découverte client
  - Découvrir des informations sur les clients (grâce au Digital ; à distance et en présentiel)
  - Poser des questions ouvertes et fermées
  - Utiliser la méthode CQQCOQP (Combien Qui Quand Comment Où Quoi Pourquoi)
  - Adopter les bonnes attitudes verbales et non verbales
  - S'approprier les techniques de typologie clients (Persona/SONCASE)
- Élaborer une proposition attractive
  - S'approprier la méthode CAB, Caractéristiques Avantages Bénéfice client
  - S'appuyer sur les outils de communication pour valoriser l'offre
  - Construire un argumentaire de vente
- Traiter les objections
  - Utiliser le questionnement
  - Mettre en place la technique ACRE (Accepter Creuser Reformuler Conclure)
  - Trouver des traitements aux objections types
- Conclure les ventes de manières efficaces
  - Savoir reformuler
  - Synthétiser les éléments clés
  - Enchaîner pour installer la relation dans la durée
  - Choisir une conclusion impactante

### Caractéristiques

#### Action de Formation

Présentiel 100%   
 A Distance 100%   
 Mixte  X  
 Durée : 2 journées 14 H  
 Dates : à définir  
 Lieu : à définir

#### Public Visé

Les commerciaux en B to B

#### Prérequis

Avoir la charge d'un portefeuille de clients et prospects  
 Être chargé du développement commercial d'un périmètre défini  
 Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par questionnaire en amont de la formation

#### Coût de l'action de formation

Voir proposition de convention de formation réalisée sur mesure fournie

#### Formateur

Gwénaël Sinquin est consultant et formateur depuis 3 ans en Management et Commerce.  
 Expert dans ces deux domaines il intervient régulièrement dans les TPE, PME et Grandes Entreprises.

**Gwénaël Sinquin**  
[gwenael.sinquin@lodael.fr](mailto:gwenael.sinquin@lodael.fr)  
 07 68 29 48 56

### Méthodes et Outils pédagogiques utilisés

- Un entretien a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins de la structure
- Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation
- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Des documents visuels sont analysés
- Des études de cas concrètes sont organisées à partir des documents apportés
- Une séquence de progression par grille d'auto-positionnement est remise aux participants
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur
- Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation action

### Moyens pédagogiques et Matériel utilisé en formation

- L'animateur utilise vidéo projection et micro-ordinateur portable pour projection des apports
- La salle de formation dispose de tableaux et de multiprises pour branchements (salle visitée en amont de l'action par le formateur avec des points de contrôles directement liés à la démarche)
- Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes et les documents souhaités
- Des observations en groupe sont réalisées avec débriefing du formateur
- Des analyses individuelles et en équipe sont pratiquées
- Des travaux individuels sont réalisés en intersession (si formation fractionnée)
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la Formation
- Un support de formation est fourni à chaque participant
- Des boissons diversifiées et viennoiseries sont offertes dans le respect des normes liées au Covid 19

### Documents contractuels fournis

- Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des structures et non à des particuliers.
- Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

### Sanction de la formation

- Un tour de table est effectué en fin de chaque journée avec les participants.
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque participant.
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.
- Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur

### Suivi et évaluation à l'issue de la formation

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire
- Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche à distance avec le stagiaire dans les trois mois de la formation.
- Une évaluation à froid est faite avec le commanditaire

### Engagement qualité de Lodaël Conseil Formation

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- Son formateur Gwénaël Sinquin applique la charte qualité définie par LODAEL CONSEIL FORMATION et fournie aux stagiaires.
- L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copies des diplômes et références clients sur simple demande).