METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE

Type d'action : Action de formation
Type de compétence visée : Transverses
Catégorie du thème de formation : Commercial, vente
Tarif net de TVA par stagiaire : voir devis joint
Créé le : 09/2023
Dernière mise à jour le : 09/2026
Indicateurs de performance*
Taux de satisfaction général : 100 %
Taux de recommandation : 100 %
*Indicateurs calculés à partir des retours collectés auprès des stagiaires.
Mise à jour : 09/2026.

Informations pratiques

Format de la formation
Présentiel / Synchrone dans les locaux de l'entreprise

Organisation
Groupe : 8 stagiaires maximum par session
Langue : Français

Délais d'accès
Accès possible à la formation dans un délai de 14 jours postérieure à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieure à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier.

Modalités d'accès
L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié. Un entretien avec le consultant formateur valide l'inscription du candidat au parcours de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap
La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes en situation de handicap et que vous voulez suivre cette formation, merci de contacter notre référent handicap. Selon la nature de votre handicap, le référent déterminera les conditions d'accessibilité à la formation et l'adaptation des moyens de la prestation dont l'accessibilité des ressources et/ou la présence de supports spécifiques. Le référent pourra également vous orienter vers un partenaire capable de proposer une ingénierie de formation compatible avec la nature de votre handicap. Vous pouvez télécharger notre guide handicap à ce sujet.

Durée et horaires de la formation

Durée totale en heures : 7h minimum / **programmes adaptés en fonction des besoins de l'entreprise**
Dont durée en présentiel : 7 heures minimum

Public et prérequis
Public : Commercial / Commercial Grand Compte / Key Account Manager / Sales Manager
Prérequis : Pas de prérequis
Modalités d'admission : Admission après analyse des besoins de l'entreprise

Objectifs et compétences visées

Objectif général :
METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE

Objectif professionnel global de la formation :
A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Comprendre la démarche commerciale : Décrypter les fondamentaux et spécificités des techniques commerciales.
- Élaborer et appliquer une stratégie : Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée.
- Adapter sa communication : Moduler son discours selon les différents types de clients.
- Gérer l'Intégralité du processus de vente : Maîtriser toutes les étapes, de la prospection au suivi après-vente.
- Évaluer et ajuster sa démarche : Mesurer l'efficacité de sa stratégie et la rectifier au besoin.
- Surmonter les objections : Anticiper et répondre efficacement aux réticences des clients.

Modalités d'évaluation

Dispositifs d'évaluation avant la formation
Test de positionnement du stagiaire en entrée de formation

Dispositifs d'évaluation pendant la formation
QCM
Contrôle continu
Mise en situation professionnelle

Dispositif d'évaluation des acquis à la fin de la formation
Mise en situation professionnelle

Dispositif d'évaluation de la satisfaction à la fin de la formation
Questionnaire de satisfaction à chaud
Questionnaire de satisfaction à froid (J+30 fin de formation)

Modalités correctives en cas de non atteinte des objectifs
Une procédure de rattrapage est systématiquement prévue en cas de résultats non satisfaisant aux évaluations ainsi qu'un accompagnement personnalisé pour aider le stagiaire à atteindre l'objectif de formation. Des modalités évaluatives complémentaires peuvent alors être déployées pour aider le stagiaire en complément des évaluations visées au présent programme.

Modalités pédagogiques

Méthodes et moyens pédagogiques
Le choix de la modalité pédagogique est essentiel pour garantir la qualité et l'efficacité de la formation. Dans le domaine de la vente et de la prospection, où les interactions humaines sont au cœur de la profession, la formation en présentiel avec un formateur expert offre des avantages incontestables.
Le présentiel permet une immersion totale dans l'environnement d'apprentissage. Cette modalité favorise une interaction directe entre les participants et le formateur, facilitant ainsi l'échange, la discussion et la résolution immédiate des interrogations.

Avoir accès à un formateur expert en vente et prospection est un atout majeur. Son expérience terrain, combinée à une maîtrise pédagogique, lui permet de :

- Transmettre des connaissances pointues et actualisées.
- Partager des anecdotes et des cas réels, offrant une perspective pratique.
- Proposer des mises en situation et des simulations pour éprouver les compétences des participants en temps réel.

L'une des principales forces de la formation en présentiel est la possibilité d'organiser des ateliers pratiques. Ces sessions permettent aux participants de s'exercer aux techniques de vente et de prospection dans un environnement contrôlé, tout en bénéficiant des retours immédiats du formateur.
De plus, en présence d'un formateur, le contenu peut être adapté en temps réel en fonction des besoins, des questions et des réactions des participants. Cette flexibilité garantit que chaque session est optimisée pour le groupe spécifique en formation.

La formation en présentiel offre également l'opportunité de tisser des liens professionnels avec les autres participants. Ces interactions peuvent s'avérer précieuses pour échanger des astuces, partager des expériences ou même initier des collaborations futures.

La présence du formateur auprès des stagiaires assure un retour constant sur les performances des participants. Qu'il s'agisse de retours verbaux après une simulation de vente ou de conseils personnalisés lors d'un exercice, cette rétroaction immédiate est essentielle pour l'assimilation et l'amélioration des compétences.

Notre formation combine la transmission théorique de connaissances avec une approche pratique, 70% de mise en pratique et 30% d'apports théoriques et de connaissances,
permettant ainsi une mise en application immédiate des compétences acquises. Cette méthode se révèle particulièrement efficace pour préparer les participants aux défis concrets du terrain commercial.

Modalités techniques

Moyens techniques

Salle de cours
Tables chaises
Connexion internet

Modalités d'accompagnement

Formateur : Enzo COLUCCI
Avec une décennie d'expérience dans le domaine commercial, Enzo est reconnu pour son expertise approfondie, notamment dans le secteur B2B. Sa maîtrise du cycle de vente s'est construite au fil des années, lui permettant d'acquérir une connaissance aiguisée et une méthodologie efficace.
Ses domaines de spécialisation comprennent :

☎️ Cold Calling : Maîtrise des techniques d'approche initiale, notre formateur sait comment capter l'intérêt dès les premières secondes d'un appel.

💡 Phase de Découverte : Avec une approche centrée sur le client, il enseigne comment sonder efficacement pour identifier les besoins réels et les opportunités cachées.

⚙️ Storytelling / Pitch : Transformant la présentation produit en une histoire captivante, il dévoile les secrets pour engager et convaincre son auditoire.

🗣️ Négociation : Grâce à des techniques éprouvées, il formule des stratégies de négociation qui maximisent la valeur tout en construisant des relations solides.

🤝 Closing : Il met l'accent sur des méthodes de clôture efficaces, assurant une conclusion réussie de la vente tout en posant les bases d'une relation à long terme.

Accompagnement

Le formateur prévoit des temps d'accompagnement individuels afin de s'adapter aux besoins des participants.

Justificatifs relatifs à l'exécution de l'action de formation

Pour justifier de l'assiduité du stagiaire et de la bonne exécution de la formation, les éléments suivants peuvent être fournis :
Feuille d'émargement
Quizz
Preuves d'accompagnement
Certificat de réalisation
Sanction(s) de la formation
Attestation de formation
Certificat de réalisation
Parcours pédagogique

Contacts

coaching@enzocolucci.com

Programme

1. Maîtrise du Cold Call

Fondamentaux du Cold Call :
Élaboration d'un discours de pitch impactant.
Compréhension des principes et techniques du cold calling.
Application Pratique :
Exercices de mise en situation pour affiner la technique du cold call.
Sessions réelles de cold calling pour une expérience concrète.
Coaching et Perfectionnement :
Accompagnement individualisé lors des séances d'appels à froid pour un feedback constructif.

2. Art de la Découverte

Initiation à l'Entretien :
Techniques pour démarrer un entretien de manière engageante.
Approfondissement de la Découverte :
Exploration de la phase de découverte pour mieux cerner le client.
L'importance et l'art de poser des questions ouvertes.
Introduction au "SPIN Selling", une méthodologie éprouvée pour une découverte efficace.

3. Conception d'un Argumentaire Efficace

Préparation Stratégique :
Définition d'objectifs clairs pour guider la vente.
Préparation minutieuse en amont de la vente.
Élaboration de l'Argumentaire :
Construction d'un argumentaire axé sur les bénéfices pour le client, utilisant les méthodes CAB/BAC.

4. Gestion des Objections et Conclusion de la Vente

Traitement des Objections :
Application de la méthode ARIVE pour adresser et surmonter les objections.
Techniques de Clôture :
Exploration des différentes méthodes et types de closing.
Découverte des "6C" pour une clôture efficace et mémorable