

PROGRAMME DE FORMATION

« Réussir ses entretiens commerciaux et renforcer ses partenariats clients »

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Réussir ses entretiens commerciaux et renforcer ses partenariats clients

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs d'affaires en prise de fonction ou souhaitant développer ses compétences de vente

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite

PRÉ REQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

LIEU DE FORMATION

Parcours pédagogique multimodal

- ✓ distanciel pour les classes virtuelles en visio-conférence ZOOM
- ✓ distanciel pour les formations asynchrones entre les classes virtuelles avec PARCOOROO/PROCERTIF
- ✓ présentiel dans les locaux du client

DURÉE ET DATES DE FORMATION

Parcours de **18 heures par collaborateur**, sur 6 à 8 semaines

Dates : En inter-entreprise : la formation démarre le premier mardi de chaque trimestre

En intra-entreprise : la formation démarre aux dates définies avec le client, indiquées sur la convention de formation signée par les deux parties

Le matin de 9h00 à 12h30

L'après-midi de 13h30 à 17h00

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Parcours pédagogique multimodal comprenant des ressources digitales mises à disposition et accessibles 24/24h et 7/7j

Moyens proposés aux stagiaires :

- ✓ Méthodes actives avec mises en situation, exercices pratiques, analyses et consolidés, exposés théoriques
- ✓ Documents PDF à télécharger sur PARCOOROO
- ✓ Vidéos formatives à visionner sur PARCOOROO
- ✓ Classes virtuelles ZOOM pour approfondir les contenus de formation, le corrigé des exercices en asynchrone et répondre aux questions

Modalités techniques d'assistance :

- ✓ Messagerie : carole.allombert@co-performer.fr
- ✓ Téléphone : 06 69 65 76 54
- ✓ <https://support.zoom.us/hc/fr/articles/201362003> concernant l'utilisation de l'outil ZOOM
- ✓ Visioconférence : ZOOM

PROFIL DE LA FORMATRICE

Carole ALLOMBERT, disposant d'une expertise métier et pédagogique pouvant être accompagnée d'un(e) intervenant(e) expert(e) dans le domaine de la relation clients

Formatrice experte dans le domaine de la relation clients après plus de 20 ans à des postes d'ingénieur commercial grands comptes et de directrice d'agence, DESU conseil en RH, DEA Sciences humaines, bac+4 Marketing International et Management,
DUT Techniques de commercialisation
Titre de Formatrice Professionnelle pour Adultes (FPA)

COUT PEDAGOGIQUE NET DE TVA

Formation inter-entreprises : 1 190 € / participant(e)

Formation intra-entreprise : à partir de 3 800 € la session

SUIVI ET EVALUATION

Avant la formation : test de positionnement individuel permettant une évaluation diagnostique

Questionnaire Google Forms envoyé à chaque stagiaire pour recueillir des attentes spécifiques

Mail d'invitation pour donner du sens à la formation, rappeler les objectifs et les grandes lignes du contenu

Pendant la formation : rappel des objectifs de la formation et du programme en début de formation, évaluation des apprentissages tout au long de la formation.

A l'issue de la formation : test de fin de formation, évaluation individuelle de la satisfaction à chaud, évaluation individuelle à froid sous forme d'un questionnaire 6 à 12 mois après la formation.

Attestation de fin de formation.

Attestation de présence et d'assiduité individuelle.

Certificat de réalisation.

PROGRAMME DE FORMATION

Réussir ses entretiens commerciaux et renforcer ses partenariats clients

Les bénéfices d'une bonne préparation

- Se fixer un objectif pour chaque entretien, distinct de l'objectif final
- Se préparer d'un point de vue logistique, personnel et mental
- Connaître les spécificités de la préparation commerciale : collecter des informations stratégiques et préparer des questions

Exercices de mise en pratique concernant la fixation d'objectifs et la qualification

Réussir sa prise de contact et découvrir le client avec professionnalisme

- Posture et techniques favorisant une « bonne première impression » auprès de son prospect
- S'intéresser à son client et créer un climat de confiance : les bénéfices de l'écoute active
- Mieux appréhender son contexte, ses enjeux et ses insatisfactions
- Posture et technique de questionnement pour transformer un besoin implicite en besoin explicite

Entretiens de mise en situation de découverte avec un prospect

Présenter une solution à forte valeur ajoutée

- Reformuler les besoins identifiés et argumenter de manière persuasive
- Répondre aux objections les plus courantes
- Les spécificités de l'entretien en visio-conférence : entretien de découverte, de présentation de son offre et de suivi

Entretiens de mise en situation de présentation d'une solution à forte valeur ajoutée

Programme mis à jour le 01/02/2026