

PROGRAMME DE FORMATION
« Créateurs d'entreprise : Construire sa réussite commerciale »

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les fondamentaux de la vente à toutes les étapes de la relation client, en partant de la construction de son offre jusqu'à la phase de fidélisation des clients.

PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs d'entreprises, en phase de démarrage de leur activité, disposant d'une expertise métier et souhaitant monter en compétences sur la dimension commerciale.

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite

PRÉ REQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

LIEU DE FORMATION

Formation inter-entreprises : Strasbourg

Formation intra-entreprise : dans les locaux du client

Accessible en formation à distance (FOAD)

DURÉE ET HORAIRE

14 heures, soit 2 jours

Le matin de 9h00 à 12h30

L'après-midi de 13h30 à 17h00

DATES DE FORMATION

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

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes actives avec mises en situation / exercices pratiques / jeux de rôle / travaux en sous-groupes avec analyse et consolidés, exposés théoriques

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 client

Formatrice experte dans le domaine de la relation client 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)

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.

COÛT PEDAGOGIQUE NET DE TVA

Formation inter-entreprises : 990 € / participant(e)

Formation intra-entreprise : à partir de 3 300 € la session

MODALITES DE FORMATION EN FOAD (formation à distance)

La formation peut être suivie via la plateforme ZOOM.

Pour participer à cette action de formation dans de bonnes conditions, une simple connexion à Internet et une webcam sont nécessaires.

En cas de difficulté pour se connecter, le formateur est disponible au numéro de téléphone indiqué ci-dessous.

Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques à réaliser en ligne avec un corrigé fait par le formateur.

Emargement électronique à chaque séance de formation ou attestation d'assiduité signée par le stagiaire en fin de formation.

En fin de formation, le stagiaire complète et renvoie l'évaluation à chaud de la formation.

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

PROGRAMME DE FORMATION

Construire son offre et communiquer

- Identifier ses expertises et préciser son projet professionnel
- Connaître la valeur ajoutée de son offre : positionnement, argumentaire et critères de différenciation
- Formaliser son Pitch et définir son plan de communication

Exercices de mise en pratique sur la construction de son offre et sur la communication

Réaliser son plan d'action commercial

- Se fixer des objectifs de développement SMART
- Adapter sa stratégie à chaque typologie de cible
- Piloter ses performances et s'organiser efficacement

Exercice de formalisation de son plan d'action commercial

Prospecter avec efficacité

- Se fixer des objectifs de prospection et diversifier les canaux
- Réussir sa prospection téléphonique : qualifier ses prospects, préparer son accroche commerciale, optimiser la prise de RV et traiter les objections
- Mobiliser des plages de prospection et préparer les actions et outils

Exercices de mise en pratique sur la prospection

Développer sa performance lors des premières étapes de l'entretien commercial

- Préparer ses entretiens : informations stratégiques à collecter
- Réussir sa prise de contact : posture et techniques pendant la phase d'ouverture
- Découvrir le client avec professionnalisme : contexte, enjeux et méthode de questionnement

Exercice de mise en pratique relatifs à la préparation des entretiens et à la prise de contact

Concrétiser ses premières ventes et rendre son activité pérenne

- Formaliser une proposition commerciale impactante et savoir la présenter
- Opter pour l'argumentation persuasive et réussir le closing
- Fidéliser ses clients et s'inscrire dans une logique d'amélioration continue

Exercices de mise en pratique : formalisation de la proposition commerciale et entretien de vente

Programme mis à jour le 01/02/2026