



INTRA : 4 000 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf.#ICV002



## PUBLIC CIBLE

- Commerciaux



## PRÉREQUIS

- Passage du questionnaire DISC



## DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14h)



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir et piloter son action commerciale
- Vendre de la valeur
- Développer des automatismes commerciaux au travers des mises en situation
- Être à l'aise et plus efficace dans l'exercice de son métier
- Développer son agilité commerciale

firstgroup  
spark  
CONSEILS & FORMATION

## Programme – Jour 1

- **Les styles de communication**
  - Les différents styles de communication
  - Explication du modèle DISC
  - Exercices et mises en situations
- **La vente stratégique**
  - Définition
  - La répartition des rôles
  - La prospection et la fidélisation d'un grand compte décentralisé
  - Les modalités de collaboration
  - Exercices en binôme
  - Le cycle d'achat et de vente
  - Les comportements gagnants
- **La revue de portefeuille**
  - Définition et analyse
  - Les différents indicateurs
  - Les comportements gagnants
- **Le plan de compte**
  - Définition
  - Les composantes du plan de compte
  - Les comportements gagnants
  - Exercice : réalisation du plan de compte d'un client
- **La revue d'opportunité commerciale**
  - Les objectifs de la revue d'opportunité commerciale
  - Définition
  - Les comportements gagnants
- **Le pilotage d'opportunité commerciale en mode projet**
  - Définition et objectifs
  - Les actions à mener
  - Exercices de réflexion en sous-groupes
- **La prévision des ventes**
  - Définition
  - Les comportements gagnants
- **La cartographie des interlocuteurs**
  - Exercice de réflexion en sous-groupes
  - Définition
  - Les rôles, la position et le poids dans le processus de décision
  - Les stratégies gagnantes



INTRA : 4 000 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf.#CV002



## PUBLIC CIBLE

- Commerciaux



## PRÉREQUIS

- Passage du questionnaire DISC



## DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14h)



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir et piloter son action commerciale
- Vendre de la valeur
- Développer des automatismes commerciaux au travers des mises en situation
- Être à l'aise et plus efficace dans l'exercice de son métier
- Développer son agilité commerciale

firstgroup  
spark  
CONSEILS & FORMATION

## Programme- Jour 2

- **La proposition commerciale/Appel d'offre**
  - Exercice de réflexion en sous-groupes
  - Définition
  - La structure de la proposition commerciale
  - La conception et la mise en forme
- **La soutenance commerciale**
  - Définition
  - Exercice de réflexion en sous-groupes
  - La phase de préparation
  - Le jour de la soutenance
  - A l'issue de la soutenance
  - Mise en situation
- **La négociation commerciale**
  - Définition
  - Les 4 attitudes possibles
  - La préparation
  - Les différents types de négociation
  - Les attitudes possibles des acheteurs
  - Les différentes techniques
  - Les comportements gagnants
- **Le pitch commercial**
  - Exercice de réflexion en sous-groupes
  - Définition
  - Les objectifs du pitch commercial
  - Les principes du pitch
  - La structure et les postures gagnantes
  - Mises en situations
- **Adapter son discours commercial**
  - Définition
  - Mises en situation
- **L'assertivité**
  - Définition
  - Les 3 attitudes
  - Passation du test de Gordon
- **Cooptation – recommandation commerciale**
  - Définition
  - Conclusion des deux jours



## ||| MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant d'évaluer les progrès individuels et collectifs.

## ||| MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

## ||| PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en vente

## ||| REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - [lea.menager@firstgroup.fr](mailto:lea.menager@firstgroup.fr)

## ||| NIVEAU DE PERFORMANCE

## ||| CONTACT

*First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)*

*Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :*

*<https://www.firstgroup.fr>*