

L'art de vendre sa société : Techniques avancées pour commerciaux

Le 31/10/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Identifier et valoriser les atouts et valeurs différenciantes de l'entreprise.
- Construire un argumentaire commercial convaincant et adapté aux clients.
- Maîtriser le storytelling pour rendre les présentations plus impactantes.
- Gérer les objections et persuader efficacement en situation de vente.
- Renforcer son rôle d'ambassadeur de l'entreprise et fidéliser les clients.

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1 : Les fondamentaux pour valoriser sa société

Matin : Comprendre et maîtriser les forces de son entreprise

- Identifier les atouts et les valeurs différenciantes de votre société.
- Construire un argumentaire commercial percutant basé sur les points forts de l'entreprise.
- Mettre en avant l'histoire, la vision et la mission de l'entreprise comme levier de différenciation.
- Anticiper les objections et préparer des réponses convaincantes.

Après-midi : Développer un discours commercial captivant

- Structurer une présentation claire et impactante pour capter l'attention des prospects.
- Adapter son message en fonction des besoins et des attentes du client.
- Raconter une histoire : utiliser le storytelling pour valoriser la société.
- Exercices pratiques : création et présentation d'un pitch commercial sur la société.

Jour 2 : Techniques avancées pour promouvoir sa société

Matin : Techniques de persuasion et de communication

- Maîtriser les techniques d'écoute active pour mieux comprendre les besoins du client.
- Utiliser des outils de persuasion pour renforcer son discours.
- Gérer les objections et transformer les freins en opportunités.
- Développer une posture de confiance et de leadership en tant que représentant de l'entreprise.

Après-midi : Mise en pratique et perfectionnement

- Simulations de pitches de présentation en face-à-face et en groupe.
- Analyse et optimisation des performances individuelles.
- Conseils pour entretenir une relation client durable et renforcer la fidélité.
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour appliquer les acquis au quotidien.

CONTACTEZ
NOUS

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382



PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382