FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Réussir à son poste de commercial

Le 11/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Structurer son approche de la prospection à la fidélisation
- Maîtriser chaque étape de la démarche commerciale
- Situer les actions commerciales à forte valeur ajoutée
- Savoir exprimer les « plus » de sa proposition

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

Matin

Rappel sur le métier de commercial

- Identifier les attentes des entreprises clientes vis-à-vis d'un commercial
- S'orienter client
- Définir les missions du commercial, les structurer

Prospecter efficacement

- Identifier les critères de ciblage pertinents
- Les étapes de la prospection
- Préparer sa prospection, ses appels, ses entretiens
- Anticiper les objections et difficultés éventuelles
- Le tableau de bord SPANCO

Après-midi

Valoriser sa prise de contact

- Travailler le fond et la forme dans la prise de contact
- Démarrer un entretien de vente en créant un climat positif

Préparer sa visite

- Cibler les 4 S (Synthèse, Sélection, Stratégie et Supports)

Rechercher les besoins

- Structurer sa découverte
- Utiliser les bonnes questions
- Reformuler les motivations du client

JOUR 2

Matin

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

Construire avec son client la solution adaptée

- Associer le client à la recherche d'une solution
- Structurer et démontrer les bénéfices de la solution : bâtir son argumentation
- Présenter et mettre en adéquation le prix et les raisons d'achats du client

Traiter les objections et engager le client

- Appliquer une méthode efficace de traitement des objections
- Se servir des objections pour mettre en avant la valeur de l'offre
- Rebondir sur les objections pour mieux argumenter

Après-midi

Savoir conclure

- Conclure aux premiers signaux d'achat
- Utiliser une technique de conclusion adaptée à la situation

Savoir fidéliser

- Identifier les actions de fidélisation adaptées
- Créer de la valeur dans le suivi client
- Les 10 étapes de la fidélisation
- S'inscrire dans le temps et le calendrier client

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Cette formation Commerciale s'adresse aux vendeurs, ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, administratifs et techniciens non formés aux techniques de vente, toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial

- 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

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

- 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

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.