

Développement commercial (3 jours)**Le 13/09/2026****OBJECTIFS DE LA FORMATION**

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

- Assurer une veille commerciale proactive et définir des plans d'action marketing précis
- Détecter les opportunités commerciales pour un développement efficace du portefeuille clients
- Maîtriser les techniques de négociation et mettre en place des contrats solides
- Analyser l'offre, la demande, et les comportements d'achat sur le marché
- Déployer une stratégie de vente omnicanal adaptée
- Identifier et établir un contact efficace avec une cible de prospects
- Conduire des opérations commerciales et marketing omnicanales alignées sur les objectifs
- Créer un argumentaire de vente convaincant pour les produits et services
- Accompagner le client dans toutes les phases du processus de vente
- Mettre en œuvre des actions Sell-out pertinentes en contexte BtoB
- Assurer un suivi qualitatif de la relation client, gérer la satisfaction et les réclamations
- Fidéliser le portefeuille clients à travers des actions ciblées
- Effectuer des analyses régulières sur les performances commerciales et ajuster les stratégies en conséquence
- Favoriser une communication fluide au sein de l'équipe pour optimiser les résultats commerciaux

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 : Fondations du Développement Commercial et Veille Stratégique**Matin : Introduction au Développement Commercial**

- Les principes fondamentaux du développement commercial
- Comprendre le marché et les besoins clients
- Introduction à la veille commerciale et son importance
- Stratégies pour une veille efficace

Après-midi : Planification Stratégique et Marketing

- Élaboration de plans d'action marketing ciblés



**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

- Analyse SWOT pour identifier les opportunités de marché
- Définition des objectifs commerciaux à court et long terme
- Stratégies de segmentation et ciblage de la clientèle

Jour 2 : Vente, Négociation et Gestion de la Relation Client**Matin : Techniques de Vente et Négociation**

- Construire un argumentaire de vente impactant
- Techniques avancées de négociation commerciale
- Mise en place de contrats et partenariats stratégiques
- Stratégies de vente omnicanal

Après-midi : Gestion de la Relation Client et Fidélisation

- Identification et contact avec une cible de prospects
- Accompagner le client tout au long du processus de vente
- Gérer efficacement les réclamations et litiges
- Actions de fidélisation et gestion du portefeuille clients

Jour 3 : Analyse de Performance et Communication en Équipe**Matin : Suivi des Performances Commerciales**

- Méthodes pour réaliser des reportings efficaces.
- Analyser les indicateurs de performance commerciale
- Importance des actions Sell-out en BtoB
- Gestion des opérations commerciales et marketing omnicanales

Après-midi : Communication et Travail d'Équipe

- Développer des compétences en communication interne
- Travailler efficacement en équipe pour atteindre les objectifs commerciaux
- Partager les meilleures pratiques et les succès commerciaux
- Planifier les étapes suivantes pour le développement commercial

FIN DE LA FORMATION

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

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Toute personne positionnée sur un poste de 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

**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

- 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

21 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

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.



**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

- 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