FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Se former au métier de formateur (3 jours)

Le 03/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Devenir un formateur dans le domaine commercial
- Maîtriser les techniques pédagogiques spécifiques à la formation commerciale
- Développer des compétences en communication adaptées au contexte commercial
- Savoir préparer, animer et évaluer une session de formation orientée vers 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

Formation pour Devenir Formateur dans le Domaine Commercial

Jour 1
Matin

- Le rôle du formateur et sa responsabilité dans le domaine commercial
- Comprendre les objectifs, enjeux et intérêts de la formation commerciale
- Autorité et influence du formateur dans une session de formation commerciale
- Exploiter la motivation des commerciaux
- Devoirs et responsabilités spécifiques au formateur commercial

Après-midi

- Préparation d'une formation commerciale
- Organisation et analyse des besoins spécifiques en formation commerciale
- Définir les objectifs commerciaux : savoir, savoir-faire, et savoir-être
- Élaboration du contenu adapté au domaine commercial
- Empathie comme outil pédagogique central pour les formateurs commerciaux
- Sélection des supports pédagogiques adaptés aux formations commerciales

Jour 2
Matin

- Animation d'une formation commerciale (Partie 1)

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

- Introduction efficace d'une session de formation commerciale
- Gestion du temps spécifique aux formations commerciales
- Présentation personnelle et son impact sur le déroulement de la formation
- Annoncer et ordonner les thématiques commerciales à aborder

Après-midi

- Animation d'une formation commerciale (Partie 2)
- Maîtriser la communication verbale et non verbale adaptée au commercial
- Utilisation d'outils pédagogiques spécifiques à la formation commerciale
- Analyse des profils des participants commerciaux
- Compréhension des dynamiques de groupe dans un contexte commercial
- Évaluation de la session de formation avec une approche orientée résultats

Jour 3
Matin

- Développement personnel du formateur commercial
- Techniques avancées de présentation et d'éloquence dans le domaine commercial
- Gestion du stress et de l'imprévu en situation de formation
- Développer une écoute active pour mieux répondre aux besoins des commerciaux

Après-midi

- Mise en pratique et adaptation continue
- Techniques pour encourager la participation active dans une formation commerciale
- Adaptation du contenu de la formation en fonction des retours et des évolutions du marché commercial
- Stratégies pour maintenir l'engagement et l'intérêt tout au long de la session de formation

FIN DE LA FORMATION

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

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

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