

Optimisation de la gestion client/prospect et des techniques commerciales

Le 13/10/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser l'outil Sociostyles et son application dans la relation client/prospect.
- Adapter ses démarches commerciales en fonction du profil du client/prospect.
- Actionner les leviers spécifiques pour conclure des accords commerciaux.
- Optimiser la gestion de son portefeuille client/prospect grâce à des méthodes simples et efficaces.
- Identifier et développer les prospects à fort potentiel.
- Trouver des solutions alternatives pour approcher les cibles, en dehors des emails, pour maximiser les résultats.

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 : Maîtrise des Sociostyles et amélioration du taux de conversion

Matin : Comprendre et utiliser les Sociostyles

- Rappel des fondamentaux des Sociostyles :
 - Les différents profils (analytique, directif, aimable, expressif).
 - Identifier rapidement le Sociostyle d'un client/prospect.
- Adapter son discours et sa posture :
 - Techniques pour s'adapter à chaque profil.
 - Les erreurs à éviter selon les Sociostyles.

Après-midi : Actionner les leviers pour conclure des accords commerciaux

- Actionner les leviers selon les Sociostyles :
 - Identifier les motivations et freins de chaque type de client/prospect.
 - Personnaliser son argumentaire pour répondre aux attentes spécifiques.
- Techniques pour amener le client/prospect à signer :
 - Les étapes clés d'un accord commercial réussi.
 - Stratégies pour lever les objections et conclure efficacement.
- Améliorer le taux de conversion des devis :
 - Analyse des causes de non-conversion.
 - Méthodes pour maximiser les chances de transformation.

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



Jour 2 : Gestion du portefeuille client/prospect et nouvelles approches commerciales**Matin : Mieux maîtriser son portefeuille client/prospect**

- Méthodes simples pour gérer son portefeuille :
 - Classification des clients/prospects (ex : A/B/C ou SE/E1/E2/E3).
 - Priorisation des actions en fonction des segments.
- Développer les prospects à fort potentiel :
 - Identifier les opportunités dans les segments E2/E3.
 - Stratégies pour transformer les prospects en clients actifs.

Après-midi : Trouver des solutions pour approcher vos cibles autrement que par email

- Identifier les limites des approches traditionnelles :
 - Analyse des constats sur les mails non rentables.
- Explorer de nouvelles approches commerciales :
 - Utilisation des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, etc.).
 - Organisation de rencontres physiques : salons, événements, rendez-vous terrain.
 - Téléprospection efficace : techniques pour capter l'attention dès les premières secondes.
- Élaborer un plan d'action personnalisé :
 - Définir des actions concrètes pour approcher les cibles autrement.
 - Intégration des nouvelles méthodes dans les pratiques commerciales.

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

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 :

**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

- 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.
- 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

**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