

Augmenter ses compétences commerciales : Stratégie, négociation et suivi

Le 10/09/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les fondamentaux du développement commercial et de la veille stratégique.
- Élaborer un plan d'action commercial structuré et efficace.
- Maîtriser les techniques de négociation et construire des contrats solides.
- Utiliser des outils de pilotage pour analyser et ajuster les performances.
- Développer des stratégies de fidélisation et optimiser la relation client.

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

Matin : Comprendre le marché et structurer sa démarche commerciale

- Introduction aux principes fondamentaux du développement commercial.
- Analyse de l'offre, de la demande et des comportements d'achat sur le marché.
- Identifier les opportunités commerciales et définir des objectifs clairs.

Après-midi : Veille stratégique et diagnostic commercial

- Mettre en place une veille commerciale proactive.
- Réaliser un diagnostic de son marché et de sa zone d'intervention.
- Définir les leviers de croissance et les axes de développement.

Jour 2 : Structuration et mise en œuvre du plan d'action commercial

Matin : Élaboration du plan d'action commercial (PAC)

- Structurer une démarche commerciale alignée sur les objectifs stratégiques.
- Identifier les indicateurs clés pour piloter et mesurer la performance.
- Intégrer le PAC dans la stratégie globale de l'entreprise.

Après-midi : Utilisation des outils de pilotage

- Construire des tableaux de bord clairs et efficaces.
- Analyser les données pour ajuster les actions commerciales.
- Mettre en place une méthode de suivi et de reporting régulier.

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 3 : Techniques de négociation et fidélisation client**Matin : Techniques de négociation et gestion des contrats**

- Maîtriser les techniques de négociation adaptées au BtoB.
- Construire un argumentaire de vente convaincant pour les produits et services.
- Établir des contrats solides et assurer leur suivi.

Après-midi : Relation client et stratégie de fidélisation

- Assurer un suivi qualitatif de la relation client.
- Gérer la satisfaction client et les éventuelles réclamations.
- Déployer des actions ciblées pour fidéliser le portefeuille clients.

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
- 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

**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

- 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