



Format Elevation
ÉLÉVER LES COMPÉTENCES
BOOSTER LES PERFORMANCES

+ de 20 ans
d'expérience en formation commerciale

PROGRAMME DE FORMATION

LE MÉTIER COMMERCIAL



FORMYL ELEVATION
Former, inspirer, performer !

 **Sophie CAJAZZO**

 **GSM**
06 96 71 13 30

 **MAIL**
admin@format-elevation.com

 **OBJECTIF GÉNÉRAL DE LA FORMATION**

Permettre aux participants de comprendre le rôle du commercial, maîtriser les techniques de vente, développer une relation client durable et analyser leur performance commerciale.

Cette formation est accessible sans prérequis et s'adresse à toute personne souhaitant acquérir ou renforcer ses compétences professionnelles.

 **Durée : 7 jours - 49 heures**

 **Tarif : 2500€ / PERSONNES**

 **COMPÉTENCES VISÉES**

- ✓ Analyser un environnement commercial
- ✓ Identifier les besoins clients
- ✓ Construire une argumentation commerciale
- ✓ Traiter les objections et conclure une vente
- ✓ Développer et fidéliser un portefeuille client
- ✓ Utiliser les outils du commercial moderne
- ✓ Adopter une posture professionnelle adaptée
- ✓ Se présenter lors d'un entretien d'embauche physique et téléphonique

 **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

- ✓ Évaluations formatives
- ✓ Mises en situation
- ✓ Jeux de rôle
- ✓ Questionnaires de validation
- ✓ Auto-évaluation des compétences

1 Le métier de commercial

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le rôle du commercial dans l'entreprise
- Identifier les enjeux commerciaux et leur impact
- Découvrir les différents environnements de vente (BtoB / BtoC)
- Se positionner en tant qu'acteur de la performance commerciale

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Comprendre et se positionner
- Métier commercial
- Marché
- Opportunités emploi

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques interactifs
- Études de cas
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Exercices pratiques

2 Les environnements du commerce

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Panorama des métiers du commerce
- Identification des secteurs d'activité
- Analyse des opportunités du marché
- Positionnement dans un environnement professionnel

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Savoir vendre concrètement
- Techniques de vente
- Argumentation
- Objections

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques interactifs
- Études de cas
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Exercices pratiques

3 Organisation et missions du commercial

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Organisation du travail commercial
- Gestion du temps et des priorités
- Utilisation des outils commerciaux (CRM, reporting)
- Analyse des attentes clients et de la concurrence

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Organisation commerciale efficace
- Gestion du temps et des priorités
- Maîtrise des outils CRM et pilotage
- Analyse clients et intelligence marché

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques interactifs
- Études de cas
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Exercices pratiques

4 Posture et communication commerciale

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Adopter une posture professionnelle
- Maîtriser la communication verbale et non verbale
- Adapter son discours au client
- Conduire un entretien commercial efficacement

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Jeux de rôle intensifs
- Simulation client réel
- Appels commerciaux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques interactifs
- Études de cas
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Exercices pratiques

5 Techniques de vente

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les étapes de la vente
- Construire une argumentation commerciale
- Découvrir et traiter les objections
- Conclure une vente de manière efficace
- Prendre des rendez-vous commerciaux

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtrise du processus de vente
- Argumentation commerciale persuasive
- Traitement des objections clients
- Closing et prise de rendez-vous

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques interactifs
- Études de cas
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Exercices pratiques

6 Relation client et fidélisation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer une relation client durable
- Mettre en place des actions de fidélisation
- Assurer le suivi commercial
- Anticiper les besoins du client

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Développement de la relation client
- Stratégies de fidélisation efficaces
- Suivi et gestion du portefeuille client
- Anticipation des besoins clients

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques interactifs
- Études de cas
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Exercices pratiques

7 Performance commerciale

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Utiliser les outils du commercial moderne
- Analyser les indicateurs de performance
- Mesurer ses résultats
- Se projeter dans une évolution professionnelle

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtrise des outils commerciaux digitaux
- Analyse des indicateurs de performance
- Pilotage et mesure des résultats
- Projection et évolution professionnelle

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques interactifs
- Études de cas
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Exercices pratiques

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de fin de formation
- Évaluation des compétences acquises

La vente n'est pas un talent, c'est un savoir-faire qui s'apprend !

 **DÉLAI D'ACCÈS**

Le temps de prise en compte de votre demande est de 72 heures. L'accès à la formation est défini soit par un calendrier si la formation est en inter-entreprise ou pour des particuliers, et selon la demande du client si la formation est en intra.

 **MODALITÉS D'ACCÈS**

Prise de contact par téléphone ou par mail. Proposition commerciale pour les formations sur mesure - contractualisation - début de la formation.

 **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

Nos formations sont éligibles aux PSH. Nous adaptons notre pédagogie et nos moyens pour favoriser l'inclusion des personnes en situation de handicap.

Compétences. Confiance. Performance. Ensemble, faisons décoller vos résultats !

