

TALENTS & FORMATIONS

ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ

NIV 2 - TECHNIQUES DE VENTES : Pratiques avancées

COMMERCIAL VENTE

CONTEXTE GÉNÉRAL :

Cette journée complémentaire s'adresse aux participants ayant suivi la formation Techniques de vente & gestion des objections (2 jours).

Elle vise à prolonger l'apprentissage par une mise en application intensive, centrée sur les cas concrets des stagiaires. L'objectif est de permettre à chacun d'ancrer durablement les méthodes vues en formation et de les transposer dans ses propres situations de prospection, de rendez-vous client ou de négociation.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉ REQUIS :

Public : Tout collaborateur de l'entreprise, commerciaux débutants ou non commerciaux impliqués dans des actions de vente. Pré-requis : Avoir suivi le module complet Techniques de vente et gestion des objections (2 jours).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Mettre en œuvre les 8 étapes de la vente dans des cas concrets liés à l'activité du stagiaire.
- Adapter son argumentaire à ses propres prospects, clients et situations commerciales.
- S'entraîner à gérer efficacement les objections rencontrées dans la réalité terrain.
- Construire un plan d'action individuel pour améliorer ses résultats commerciaux.

DURÉE : 1 journée (7 heures) – Formation intra-entreprise – Formation individuelle ou en groupe restreint.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT :

Cette journée repose sur une approche très opérationnelle, centrée sur l'action. Les apports théoriques (10 %) sont ciblés et viennent uniquement en support des exercices. L'essentiel du temps est consacré à la mise en pratique (90 %), à travers des mises en situation filmées, des débriefings collectifs et un coaching individualisé. L'objectif est d'ancrer les acquis dans les cas réels des participants et de leur permettre de repartir avec des outils immédiatement exploitables.

EVALUATION :

Une évaluation de compétences acquises est réalisée en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, questionnaire en ligne.

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne.

CONTENU :

⇒ *Matinée (3H30)*

Atelier sur mesure

Sélection et préparation des cas concrets de chaque participant.

Construction d'argumentaires adaptés.

Mise en situation : simulations filmées vendeur – prospect – client.

Feedback collectif et ajustements en temps réel.

⇒ *Après-midi (3H30)*

Coaching opérationnel

Visionnage et analyse des enregistrements.

Diagnostic individualisé (posture, langage, gestion des objections).

Ajustements pratiques et perfectionnement.

Élaboration d'un plan d'action personnel.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apprentissage expérientiel centré sur l'action et le feedback. Méthode participative et bienveillante favorisant l'échange, la coopération et la mise en confiance.

FORMATEUR (TRICE) AGRÉÉ(E) :



Emmanuel Lafont, chargé d'enseignement à X-HEC et sur le PGE (programme de l'école) de la Business School ISC PARIS, il est également responsable pédagogique des programmes de préincubation du Développement Économique de Courbevoie pour Ouest La Défense. Fondateur du groupe SPARTE, entrepreneur chevronné dans la création de cabinets de recrutement et d'entreprises de conseil et d'accompagnement axées sur la création et le développement de start-up.

“Agilisateur d'inspiration...”

Pour toutes questions sur la formation, nous contacter :

talentsetformations@gmail.com
+33 (0)6 98 45 35 99



PARIS - VERSAILLES - ORLÉANS - NANTES

STRATÉGIE
RESSOURCES HUMAINES
MARKETING
ADMINISTRATIF ET FINANCE
FORMATIONS

groupe-sparte.fr

**TALENTS
& FORMATIONS**
ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ

AUDITÉ PAR

apave
Certification

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée à au titre d' ACTIONS DE FORMATION