



PROGRAMME  
DE FORMATION

---

# DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

**Organiser et optimiser  
son activité commerciale**

# **PROGRAMME FORMATION : Développement Commercial**

## 1ère journée :

### **1) Construire son plan d'actions commerciales**

- Faire l'état des lieux de son portefeuille clients
- Prioriser les clients et prospects avec la matrice ABC croisée
- Affiner le potentiel et l'accessibilité de ses prospects
- Passer de l'analyse au plan d'actions

### **2) Prendre des rendez-vous utiles**

- Qualifier ses prospects
- Affiner son discours commercial et les phrases d'accroche
- Susciter l'intérêt du prospect
- Convaincre rapidement de l'intérêt d'un rendez-vous
- Rebondir avec agilité sur les objections
- Laisser une bonne image et se créer de nouvelles opportunités d'affaires

### **3) Gérer son temps et ses priorités commerciales**

- Repérer ses mangeurs de temps
- Faire respecter ses priorités
- Prendre en compte ses messages contraignants

### **4) Intégrer les réseaux dans son approche**

- Optimiser la gestion de son propre réseau et de ses contacts
- Utiliser les réseaux pour se faire connaître et prospecter
- S'appuyer sur des prescripteurs pour développer des opportunités d'affaires

## 2ème journée :

### **1) Préparer et anticiper efficacement la négociation commerciale**

- Etablir ses objectifs et prévoir des marges de négociation
- Préparer la présentation et défendre son prix
- Outils pratiques pour préparer ses négociations

### **2) Démarrer efficacement la négociation**

- Rééquilibrer le rapport de force commercial : les bonnes réactions à adopter
- Rester sur son terrain : la vente
- Argumenter pour retarder l'entrée en négociation

### **3) Obtenir en cours de négociation**

- Oser exiger des contreparties
- Valoriser toutes ses concessions
- Limiter les exigences du client

### **4) Engager son client vers la conclusion**

- Utiliser les techniques de pré-fermeture
- Choisir son mode de conclusion
- Préparer l'après-négociation et la fidélisation

### **5) Bien négocier, même dans les situations difficiles**

- Repérer les tentatives de pièges des clients
- Identifier sa capacité à résister en situation de tension
- Savoir rester ferme sur ses objectifs et souple sur la forme

# Modalités de la formation

**A qui s'adresse la formation :** Tout professionnel souhaitant développer ses compétences en termes d'efficacité et organisation commerciale

**Objectifs - Aptitudes - Compétences :**

- Prospecter efficacement et obtenir des rendez-vous utiles
- Réussir l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients
- Défendre son prix et négocier les conditions les plus rentables
- Etablir un plan de prospection et de développement commercial
- Gérer ses priorités pour optimiser son temps sur le terrain

**Points forts :**

Actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances concernant son développement commercial.

**Formateur :** Élodie Barot, formatrice en développement commercial

**Pré-requis :** Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

**Dates :** À convenir

**Durée :** 2 journées entrecoupées d'un temps de mise en situation sur sa propre structure et échanges sur les résultats et/ou les difficultés de mise en œuvre.

**Tarif :** 1.437,50€ net de TVA / personne

**Lieu de formation :** Locaux de l'organisme formateur : La Firme - 38 rue Gabriel Péri, 31000 Toulouse

**Moyens pédagogiques :** mise en situation à partir des documents transmis par les stagiaires ou création de nouveaux outils.

**Type de formation :** Présentiel (possibilité à distance)

**Effectif formé :** maximum 5 personnes

**Moyens de contrôle de l'assiduité :**

Une attestation de fin de formation et une feuille d'émargement

**Support remis :** fichier .pdf avec l'intégralité des points abordés lors de la session de formation.

**Délai d'accès :** 1 mois en moyenne entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

**Evaluation et attestation :**

Une évaluation des acquis des stagiaires sera effectuée à l'issue de la formation. Une attestation de fin de formation sera ensuite délivrée.

**Accessibilité :**

Une **étude de faisabilité** sera effectuée en cas de **situation de handicap**. Une salle accessible est mise à disposition pour les personnes à mobilité réduite.

**Taux de satisfaction 2020 de l'Organisme de Formation :** 97,25%