

FICHE PROGRAMME – G1

Intitulé : Accompagnement commercial – niveau 1

CONTEXTE & ENJEUX :

L'environnement commercial est de nos jours très concurrentiel. Il est donc nécessaire de s'adapter pour une performance accrue de son entreprise.

Disposer d'un guide « pas à pas » pour réconcilier avec les techniques de vente.

OBJECTIFS :

Apporter aux stagiaires la maîtrise de la relation et de la communication avec les Clients.

PREREQUIS :

Toutes personnes en relation avec des clients désireuses de progresser dans la relation commerciale.

PROGRAMME :

- Module 1 → (4 hrs)**
 - > Comprendre les bases d'un cycle de vente.

- Module 2 → (7 hrs)**
 - > Travailler sur soi pour dépasser ses peurs.

- Module 3 → (16 hrs)**
 - > Identifier son positionnement stratégique.

- Module 4 → (12 hrs)**
 - > Concevoir son offre.

- Module 5 → (16 hrs)**
 - > Construire son argumentaire commercial.

- Module 6 → (22 hrs)**
 - > Réfléchir et s'approprier les techniques de prospection.

- Module 7 → (35 hrs)**
 - > S'approprier un parcours de vente.

FICHE PROGRAMME – G1

PEDAGOGIE :

OUTILS ET MOYENS

> **Méthode pédagogique**

Alternance de théorie et de mise en pratique directe avec des exercices et outils spécifiques à l'entreprise.

> **Moyens techniques**

Fascicule et mémo.

Moyens humains

Formateur consultant expert de la thématique

EVALUATION

- > Évaluation réalisée au cours de la formation.

MODALITE :

Durée	: 16 jours
Nombre de participants	: 1 maximum
Prix	: 2500 euros TTC
Présentiel / Distanciel	: En présentiel chez le Client.
Inscription	: Sur devis retourné et accepté.
Paiement	: A réception de la facture.

PLANNIFICATION 2026 :

Nous consulter : qualiart.eng@orange.fr

LE PLUS DE LA FORMATION :

1. Organisme de formation certifié Qualiopi (Référence : 2025/1154526.1), NDA 76090082409.
2. Financement possible par OPCO, FSE+, AGEFICE ou autre organisme.
3. Formateur/Consultant expert dans le domaine.
4. La formation peut être adaptée au besoin du client (durée et points abordés)