



# PARCOURS CERTIFIANT DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

## Prospecter, négocier et vendre

Être à l'aise et performant sur toutes les missions du commercial est un challenge. Ce parcours vous propose de vous entraîner à devenir acteur, pilote et gestionnaire de votre activité commerciale.

Grâce à la reconnaissance officielle de notre parcours certifiant Développement commercial, validez et valorisez vos nouvelles compétences professionnelles auprès de votre entreprise, sur votre profil LinkedIn ou tout simplement sur votre CV.

Suivre une formation certifiante sans passer la certification, c'est possible ! Contactez-nous au 01 85 53 47 56.

Cette formation certifiante est éligible au CPF car elle est adossée à la Certification partielle : Gestion du rendez-vous avec le client ou le prospect, adossée à la certification : [Gestion de l'activité commerciale](#)

Dans le cadre de la certification partielle, l'acquisition des compétences sera évaluée par contrôle continu et exercice final articulant l'ensemble des concepts abordés. Si vous souhaitez utiliser votre budget CPF, merci de vous inscrire en cliquant sur le bouton « Utiliser son CPF ».

FORMATIONS LONGUES

INITIATION

CPF

**Ref. : C20CERTICIA2**

**Durée :**  
9 jours - 63 heures

**Tarif :**  
Salarié - Entreprise : 4970  
€ HT  
Particulier : 4190 € TTC

**Code CPF : 3556**

### OBJECTIFS

- Mettre en place une dynamique de prospection motivante et performante.
- Maîtriser les phases, outils et techniques pour vendre et négocier efficacement.
- Organiser et piloter son activité commerciale.

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Commerciaux, business developers, technico-commerciaux qui souhaitent soit acquérir, soit développer les qualités nécessaires à la maîtrise de leur fonction commerciale.

### PRÉREQUIS

Aucun.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Organiser son activité commerciale, mettre en place son plan de prospection et réussir ses entretiens de vente.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants  
E-quiz amont  
Modules vidéos  
Présentiel  
E-quiz aval

### PROGRAMME

Organiser son activité commerciale et préparer son développement (Module 1 - 2 jours)

#### Modules distanciels

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Comment percer les motivations de son interlocuteur ?
- Quelle démarche suivre pour lever les résistances de son interlocuteur ?





- Comment entrer en contact avec un prospect en social selling ?
- Comment intégrer le social selling dans ses pratiques professionnelles ?
- Sans organisation, pas de prospection

### **Construire son plan d'action commercial**

- Créer son plan d'action commercial en fonction de la segmentation hiérarchisée de son portefeuille clients.
- Vérifier la faisabilité de son plan d'action : ratio temps nécessaire par action / nombre d'actions à mener.
- Ajuster les ratios d'activité par cible.

### **Organiser son secteur commercial**

- Organiser son secteur en « zones » selon :
  - les critères géographiques,
  - les objectifs et cibles prioritaires, les types d'actions de conquête ou fidélisation.
- Optimiser son « capital visite » : périodicité, durée, outils d'aide à la vente.

### **Planifier ses activités commerciales**

- Planifier ses actions sur la journée, la semaine et le mois.
- Prévoir des périodes « tampon » et anticiper les tâches cachées.
- Distinguer les niveaux de priorité par rapport aux enjeux commerciaux et distinguer l'urgent de l'important.
- Boîte à outils : construire le tableau de bord de son temps commercial.

Prospecter avec succès (Module 2 - 2 jours)

### **Modules distanciels :**

- Comment entrer en contact avec un prospect en social selling ?
- Comment intégrer le social selling dans ses pratiques professionnelles ?
- Comment percer les motivations de son interlocuteur ?
- Quelle démarche suivre pour lever les résistances de son interlocuteur ?
- La prise de contact : le tremplin d'une vente

### **Organiser sa prospection commerciale**

- Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients/prospects.
- Définir ses priorités et objectifs commerciaux.
- Élaborer des stratégies de prospection multicanales adaptées à ses prospects.
- Exploiter les données client : créer un bon fichier de prospection.

### **Obtenir des rendez-vous qualifiés**

- Comprendre les nouvelles habitudes et attentes des clients et prospects.
- Maîtriser la notion de parcours client et de multicanal.
- Intégrer les réseaux sociaux dans son approche commerciale.
- Choisir les bons outils : publipostage, emailing, téléphone, réseaux sociaux...
- Atelier : rédiger un e-mail efficace, structurer un appel téléphonique.
- Mise en situation : réaliser une campagne automatisée de prise de rendez-vous.

### **Nouer une relation privilégiée avec ses prospects**

- Atelier : garder contact grâce à sa routine quotidienne de prospection.
- Boîte à outils : outils de suivi, techniques de relance et marketing automation.
- Partage de veille, invitation, suggestions... : maintenir le lien et entretenir sa relation prospects.

Réussir ses entretiens de vente et ses négociations (Module 3 - 2 jours)

### **Préparer un entretien de vente orienté client**

- Définir des objectifs quantifiés, réalistes et ambitieux.
- Obtenir des informations essentielles.
- Préparer ses questions.
- Boîte à outils : questions et checklist de préparation.
- L'Art du questionnement
- Comment fixer des objectifs de négociation?

### **Séduire dès les premières minutes de l'entretien**

- Générer une appréciation positive : les impacts de la communication non verbale.
- Atelier collectif : débiter l'entretien et capter l'attention de son client.
- Cerner son client en 3 min pour adapter son comportement : les profils couleurs.
- Créer un climat de confiance et d'échange.
- Entraînement : déterminer le profil de son interlocuteur et s'y adapter.

### **Découvrir son client**

- Questionner pour circonscrire les besoins et attentes du client.
- Pratiquer l'écoute active avec une prise de notes adaptée.
- Maîtriser l'art de la reformulation.



- Aller chercher des oui, amener son client à l'étape suivante.

### **Argumenter pour engager son client**

- Prendre la posture de vendeur conseil.
- Valoriser les bénéfices client de sa solution.
- S'appuyer sur des supports et outils de vente efficaces.
- Anticiper et répondre aux besoins de son client.
- Faire preuve de persuasion et d'assertivité : faire valider chaque élément.

### **Faciliter la phase de closing dans son processus de vente**

- Fixer les objectifs de son closing et connaître ses propres freins.
- Définir la valeur ajoutée client de son offre en vue du closing.
- Résoudre un maximum de réticences avant le closing.
- Atelier : mapping des atouts et des alliés potentiels impactant son closing.

*Dans le cadre de la certification : quiz de validation des connaissances des thèmes du module.*

Conclure sa vente sur un accord gagnant (Module 4 - 2 jours)

### **Modules distanciels**

- Comment obtenir une validation positive ?
- Le bon moment pour conclure.

### **Entrer en phase de closing commercial**

- Atelier : construire une feuille de route en vue du closing.
- Comprendre les processus déclencheurs d'achat et détecter les signaux associés.
- Atelier : détecter le bon moment pour conclure.
- Se concentrer sur le groupe de décision pour raccourcir le déclenchement du closing.
- Lever les derniers blocages à l'achat pour lancer le closing.

### **Traiter les objections à la vente et au closing**

- Maîtriser les 3 étapes clés du traitement des objections.
- Comprendre la cause de l'objection au closing : fausse barbe, doute, objection réelle...
- Rebondir sur les objections client.
- Boîte à outils : méthode TOP de traitement des objections.
- Entraînement : traiter les principales objections comme le prix.
- Éviter le forcing et laisser la porte ouverte pour maintenir la relation client.

### **Réussir son closing**

- Utiliser les principales techniques de closing.
- Sécuriser son accord : informations essentielles, formalisation et techniques de verrouillage.
- Positiver quel que soit l'accord final.
- Atelier : quitter la table de négociation la tête haute.
- Respecter ses engagements jusqu'à l'objectif final.
- Maintenir la relation client après le closing ou en cas de non-closing.

*Dans le cadre de la certification : quiz de validation des connaissances des thèmes du module.*

Préparation à la Certification Professionnelle commercial (1 jour)

La participation au parcours certifiant permet d'obtenir un Certificat Professionnel ISM Commercial attestant de la maîtrise de nouvelles compétences.

- Soutenance d'un entretien de vente devant un jury professionnel 4 mois après la fin du parcours.
- Organisme qualifié par l'ISQ – OPQF.

## **INTERVENANTS**

Guillaume DIEU

GDCA EURL

## **MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES**

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Cette formation, en plusieurs modules, alterne théorie et pratique et met l'accent sur les échanges et le mode collaboratif. Les exercices en salle et d'intersessions permettent





d'évaluer la prise en main des outils, concepts et méthodologies vus en formation. Parallèlement, chaque participant, souhaitant passer la certification du parcours, travaille sur un sujet personnel, choisi en lien avec l'équipe pédagogique. L'ensemble du parcours permet d'appréhender et de valider les différentes connaissances et compétences nécessaires à la réalisation de ce sujet/projet. Grâce à leur expertise, les intervenants conseillent et accompagnent ces apprenants jusqu'à la présentation de leur travail. Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

## LIEUX ET DATES

À distance

07 mars au 03 juin 2022

Paris

20 sept. au 16 déc. 2022

