



# PROGRAMME DE FORMATION

Version du 12/08/2023

## « LE COMMERCIAL, JE DETESTE ÇA ! »

**Parcours de formation utile et sympathique pour celles et ceux qui n'aiment pas vendre**

**BLENDED | 45 HEURES**

### 01 | INTRODUCTION

Vendre est un exercice qui demande technique, agilité et précision. Tandis que le commercial est au cœur de l'activité et la clé du succès, c'est un exercice trop souvent mis de côté et négligé par les entrepreneurs et entrepreneuses par manque de compétences, de temps ou bien d'envie.

#### À vous d'aller à la rencontre de vos clients

Et pourtant. La vente est une technique qui s'acquiert par une préparation spécifique, du travail et de l'entraînement : L'improvisation n'y a pas sa place. Cette formation a été conçue pour aider les indépendants et indépendantes à entrer en relation, séduire et convaincre leur client.

#### Une formation 80% pratique

Dans un cadre bienveillant, collaboratif et agréable, vous découvrirez tout ce qui est nécessaire pour bien vendre : clarifier les qualités de vos produits et le profil de vos clients, s'exercer à chaque étape de la vente et commencer une prospection efficace et agréable. Entraîné et accompagné de près, la formation vous pousse à aller à la rencontre de vos clients et, pour les plus volontaires, à concrétiser des ventes .

**2 mois pour devenir pro de la vente  
et prendre du plaisir à développer son entreprise !**

### 02 | LES PLUS DE LA FORMATION

- Formation complète et opérationnelle qui permet d'aller chercher des résultats concrets pendant la formation
- Utilisation d'un outil de e-learning (Klaxoon®)
- Utilisation de la vidéo pour se voir agir et modifier ses attitudes
- Coaching personnalisé en cours de formation
- Ateliers collaboratifs favorisant l'entraide et la mutualisation
- Formation positive, dynamique et conviviale

### 03 | PUBLIC CONCERNE

- Travailleurs indépendants
- Micro-entrepreneurs
- Entrepreneurs-salariés
- Artisans
- Porteur de projet

### 04 | PRE-REQUIS ET NIVEAU DEMANDE

- Pas de niveau préalable demandé. Une expérience déjà réalisée dans le domaine commercial est un plus.
- Disposer d'un ordinateur relié à une webcam et d'un débit Internet suffisant pour permettre une visioconférence.
- Un entretien téléphonique préalable avec le formateur, expert dans le domaine du développement commercial sera réalisé afin de déterminer la problématique et les objectifs professionnels du candidat.

### 05 | OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation a pour objectif de :

- Maîtriser les principales techniques et les principaux outils du développement commercial
- Permettre au participant d'adopter une méthode précise de prospection commerciale

À la fin de la formation, le participant ou la participante sera capable de :

- Présenter les avantages de son produit vis-à-vis d'un prospect
- Identifier les besoins de ses clients
- Mettre en place un plan de développement commercial cohérent
- Mener un entretien commercial de manière structurée et efficace

### 06 | METHODE PEDAGOGIQUE

- Cette formation propose une alternance entre présentations théorique, discussions, retour d'expériences et exercices pratiques.
- Au cours du temps de formation synchrone, la participante discute et réfléchit sur un élément de son développement commercial (fixation du prix, proposition de valeurs, client -type, marché, promotion...)
- Au cours du temps de formation asynchrone, la participante formalise son plan de développement commercial à partir d'outils spécifiques en libre accès sur la plateforme Klaxoon®
- Remise d'un livret pédagogique synthétisant les bonnes méthodes pour développer ses compétences commerciales.

## 07 | INFORMATIONS SUR LA SESSION DE FORMATION

**Lieu :** formation ouverte à distance (FOAD) et en présentiel

**Durée :** 45 heures de formations au total dont :

- formation en présentiel : 15h
- formation en distanciel : 31 heures
  - dont formation synchrone : 16 heures (inclus 6 heures de coaching)
  - dont formation asynchrone : 15 heures (minimum)

**Dates :** à répartir sur une durée maximum de seize semaines en accord avec le participant

**Horaire :** à définir avec les participants

**Nombre de stagiaires :** Minimum 5 et maximum 10 personnes

**Attestation d'assiduité remise en fin de formation**

Adaptations possibles des conditions d'accueil et d'animation selon besoins spécifiques du participant, merci de contacter notre référent handicap via cette adresse : [frederic@lajdc.fr](mailto:frederic@lajdc.fr)

*Bien se préparer : Nous vous invitons à lire des articles ou ouvrages sur le sujet avant la formation et à bien réfléchir aux avantages de votre offre et à la typologie de vos clients. Bien lire le mail de convocation et répondre au questionnaire concernant vos attentes.*

## 08 | MODALITES D'ÉVALUATION

- Quiz en milieu de parcours
- présentation du travail réalisé en fin de parcours
- Évaluations à chaud et à froid

## 09 | COUT DE LA FORMATION : 1500€

- Soit un coût de formation de 1500€ net de taxe (TVA non applicable art. 293 B du CGI)
- **Ce tarif comprend :**
  - 45 heures de formation (15h en présentiel et 31h en distanciel), mise à disposition
  - Remise d'un livret pédagogique
  - mise à disposition du support de e-learning Klaxoon,
  - vidéo des interventions du stagiaire,
  - la location de la salle.
- **Ce tarif ne comprend pas :** les frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.

*Possibilité de prise en charge par votre OPCO (organisme de formation certifié Qualiopi)  
Possibilité de monter votre dossier de prise en charge OPCO (facturation en sus de 75€ HT)*

## 10 | PRESENTATION DU FORMATEUR

### FRÉDÉRIC CHAPUIS

Formateur, expert en développement professionnel et en bien-être au travail, Master en communication marketing et en stratégie, certifié appreciative Inquiry et psychologie positive

Contact : frederic@lcjdc.com

Téléphone : 06 80 73 59 22

## 11 | LIMITES D'INSCRIPTION

Dates limites d'inscription : 11 jours avant le démarrage de la formation

## 12 | CONTENU DE LA FORMATION

### Séquence 1 - jour 1 (distanciel - synchrone) - 3h

#### *Webinaire introductif*

- accueil des participants, introduction, modalités pratiques et informations préliminaires, tour de table : présentation et attentes des participants et du formateur
- les bases de la vente : techniques de commercialisation et entretien de vente
- prise en main de l'outil de e-learning Klaxoon

### Séquence 2- jour 2 à 20 (distanciel - asynchrone) - 6h minimum

#### *Travail en binôme sur l'outil klaxoon®*

- avantages et inconvénients de mon offre (proposition de valeur)
- identifier mes clients types (persona)
- mise en place de mon kit de développement commercial

*accompagnement sur cette phase : formation-coaching (distanciel) - 3h*

### Séquence 3 - jour 21 et 22 (présentiel - synchrone)

#### *entraînement à la négociation commerciale*

simulations d'entretien commercial : mises en situations filmée et commentées

*phase 1 : prise de rdv par téléphone*

*phase 2 : entrée en relation*

*phase 3 : découverte du client*

*phase 4 : argumentaire*

*phase 5 : réponse aux objections*

*phase 6 : défense du prix*

*phase 7 : conclusion*

*phase 8 : après l'entretien*

*préparation et formalisation du plan d'action commerciale*

## Séquence 4 - jour 23 à 60 (distanciel - asynchrone) - 10 h minimum

### *prospection commerciale guidée*

- travail en sous groupe (binôme) et en groupe entier
- envoi de mailing
- prise de rdv par téléphone
- réalisation d'entretiens commerciaux

*accompagnement sur cette phase : formation-coaching (distanciel) - 3h*

## Séquence 5 - jour 61 (distanciel - synchrone) - 7h

### *bilan de l'activité - retour d'expérience*

- tour de table : actions entreprises
- bilan sur ce qui a marché et sur ce qui n'a pas marché
- apports du formateur - corrections éventuelles
- ateliers de co-développement : ce que je peux améliorer
- bilan de la formation