

---

# Programme de Formation

---

## Booster son impact commercial

---

### Organisation

---

**Durée :** 14 heures

**Mode d'organisation :** Mixte

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

- Attachés commerciaux
- Conseillers entreprises.



#### **Objectifs pédagogiques**

- Gagner en assurance dans la relation client
- Développer sa crédibilité et sa posture commerciale
- Renforcer son efficacité dans les étapes clés de la vente : prospection, argumentation, négociation et fidélisation.



#### **Description**

##### **Introduction**

- Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques.

##### **Construire la relation de confiance**

- Les fondamentaux de la relation client BtoB
- Posture commerciale : affirmation de soi, écoute active, empathie
- Travailler la confiance : image, communication verbale et non verbale
- Mise en situation : accueil, prise de contact et découverte client.

##### **Gagner en impact commercial**

- Identifier son style commercial et l'adapter au client
- Maîtriser les techniques de questionnement et de reformulation
- Développer un discours clair, structuré et orienté client
- Exercices pratiques : argumenter avec impact.

##### **Optimiser la prospection, la négociation et la fidélisation**

- Définir sa stratégie de prospection (ciblage, outils, préparation)
- Structurer ses appels et mails de prospection
- Traiter les objections courantes dès le premier contact
- Atelier : rédaction de scripts de prospection et simulation d'appels.

##### **Négociation & fidélisation**

- Préparer et structurer sa négociation commerciale
- Défendre son prix et sa valeur ajoutée
- Consolider la relation après la vente : suivi, relance, fidélisation
- Mise en situation : jeu de négociation avec débriefing.

##### **Mises en situations et jeux de rôles**

- Mises en situations filmées et débriefées par le formateur
- Jeux de rôles à partir de situations concrètes vécues par les participants.

##### **Bilan, évaluation et synthèse de la formation**



### **Prérequis**

- Pas de prérequis spécifique.



### **Modalités pédagogiques**

- Tour de table pour validation des attentes spécifiques, des objectifs, du programme...
- Le formateur alterne entre méthode démonstrative, interrogative et mise en œuvre par des jeux de rôles et mises en situation concrètes.



### **Moyens et supports pédagogiques**

- Un support de cours numérique ou papier sera remis à chaque participant.



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

- La validation des acquis sera réalisée à travers un quiz, un auto positionnement et/ou une certification
- Une évaluation qualitative de la formation sera complétée par le stagiaire