

Les piliers du développement commercial : prospecter, convaincre et fidéliser

Objectifs de formation

- Acquérir les réflexes et méthodes commerciales indispensables pour développer son activité

Objectifs pédagogiques

- Organiser et suivre efficacement sa prospection
- Décrocher des rendez-vous qualifiés avec pertinence
- Mener des découvertes de besoins complètes et structurées

- Argumenter et défendre son offre de manière convaincante
- Traiter les objections et conclure des ventes de manière fluide
- Gérer efficacement le processus de closing et assurer un suivi optimal

Durée : 05 jours - 35 heures

Mise à jour le : 9 juin 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

2975 €

Dates :

Les 02, 09, 16, 23, 30 Septembre 2026

Les 20, 27 Janvier + Les 05, 12, 19 Février 2027

Les 08, 15, 22, 29 Avril + 05 Mai 2027

Les 01, 08, 15, 22, 29 Septembre 2027

Prérequis

- Aucun

Public

- Commerciaux terrain et sédentaires, débutants ou intermédiaires
- Responsables commerciaux

Programme

Pilier 1 : Préparer sa prospection et organiser son suivi

- Identifier les bons interlocuteurs et décisionnaires
- Créer des outils de prospection personnalisés
- Élaborer un script d'appel impactant
- Contourner les barrages avec méthode
- Anticiper les objections fréquentes et y répondre
- Structurer son suivi avec des fiches prospect et un tableau de bord

Exercice : entraînement à la rédaction de scripts et de réponses types

Pilier 2 : Décrocher des rendez-vous avec impact

- Se présenter de manière professionnelle et accrocheuse
- Qualifier rapidement son contact
- Utiliser la méthode AIDA pour capter l'attention
- Détecter les besoins grâce aux bonnes questions
- Mettre en avant les bénéfices de son offre
- Proposer, formuler et sécuriser le rendez-vous
- Gérer le refus ou l'échec et rester motivé

Exercice : simulations de prise de rendez-vous avec feedbacks

Pilier 3 : Se préparer mentalement et méthodologiquement à vendre

- Fixer des objectifs SMART pour chaque entretien
- Se mettre dans une dynamique positive
- Réussir la première impression
- Comprendre et maîtriser la communication non verbale
- Cerner rapidement le profil du client (option DISC)

Exercice : mise en situation de premier contact commercial

Pilier 4 : Mener une découverte client à haute valeur ajoutée

- Explorer 110 % des besoins, motivations et enjeux
- Poser des questions puissantes et ciblées
- Déployer une écoute active orientée client
- Appuyer l'argumentaire sur le modèle SONCASE

- Structurer son discours avec la méthode APB
- Adopter une posture de conseil et oser valoriser son prix

Exercice : entraînement à la découverte et à l'argumentation

Pilier 5 : Gérer et transformer les objections

- Identifier les sources et types d'objections
- Traiter les objections avec méthode (TOP)
- Savoir rebondir avec assertivité et confiance
- Construire une base de réponses types personnalisées

Exercice : entraînement à la gestion des objections fréquentes

Pilier 6 : Préparer efficacement son closing

- Fixer des objectifs de closing clairs
- Comprendre ses propres freins à la conclusion
- Analyser les jeux d'influence côté client
- Identifier les alliés, anticiper les blocages
- Construire une stratégie de closing adaptée

Exercice : mapping décisionnel et scénario de closing

Pilier 7 : Réussir sa phase de closing et sécuriser l'accord

- Identifier les signaux d'achat
- Lever les dernières objections avant engagement
- Utiliser les techniques de closing adaptées au profil client
- Finaliser l'accord (verrouillage, engagement mutuel)
- Préparer la suite de la relation même en cas de « non »

Exercice : simulations complètes de négociation/closing

Pilier 8 : Consolider sa posture commerciale et optimiser sa performance

- Intégrer les 7 piliers dans une dynamique commerciale durable
- Positiver l'échec, renforcer sa résilience
- Structurer ses relances et son plan d'action commercial

- Piloter sa prospection avec des indicateurs clairs (KPI)
- Organiser son suivi via CRM et tableaux de bord

Exercice final : atelier de synthèse avec mise en situation fil rouge

Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l'issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l’entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- que l’information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n’appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)
- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
