

# Formation externe

by LODIGROUP

## DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL 3D

Formateur : **Stéphane CHARMEL**  
Formation notée **9,6/10** par nos stagiaires

### / Objectifs de la formation

Formation destinée à la montée en compétence, à l'issue de la formation le stagiaire devra :

- Augmentation du volume de vente et du panier moyen par vente,
- Savoir présenter les enjeux de la lutte antiparasitaire au prospect,
- La technique au service de la vente,
- Apprendre à maîtriser les questions clés,
- Découvrir et faire ressortir les manquements du prestataire en place sans critiquer le choix du client,
- Actionner tous les leviers pour générer du lead (*références actives, réseaux pro, réseaux sociaux*),
- Transmission des bons réflexes afin de développer le multi services,
- Apprendre à structurer un entretien de vente.

### / Contenus de la formation

#### Première journée (7 heures)

- Les règles d'une bonne communication.
- La méthode « soncas ».
- Les connaissances techniques à connaître pour sensibiliser le prospect aux enjeux.
- La structure d'un argumentaire ciblé.
- Le traitement des objections (ARC, différents types de reformulation, la prise en compte...).

#### Deuxième journée (7heures)

- La construction du plan d'action commerciale (cibles prioritaires, cibles secondaires, la notion de quantitatif/qualitatif...).
- Les règles de la prise de rendez-vous téléphonique.
- La prise de rendez-vous terrain.
- La prospection (le ciblage, les supports, les réflexes pour générer au moins 3 nouveaux contacts par jour, les outils modernes pour générer des contacts qualifiés...).

Option : 2 mois après la formation, nous proposons une journée de soutien, afin de mettre en place des trainings supplémentaires et d'analyser les points mis en place et ceux qui nécessitent d'être retravaillés.

### / Moyens et méthodes pédagogiques

- Apport théorique en présentiel
- Exemple de cas concrets
- Présentation sur écran de films et de photos
- Jeux de rôle

### / Évaluation et validation de la formation

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Évaluation de la formation en présentiel
- Évaluation des acquis de la formation (QCM, QUIZZ, Orale ou Ecrit)
- Attestation de fin de formation

### / Public visé / prérequis

Cette formation s'adresse aux commerciaux et technico-commerciaux. Pré-requis : Vendre des prestations de lutte anti nuisibles (3D). Places disponibles : entre 6 et 8 stagiaires par session. En formation avoir accès à une adresse mail et disposer d'un smartphone.

### / Durée

2 journées de 7 heures soit 14 heures.

### / Dispositif financier

OPCO EP  
Non éligible au compte CPF

### / Tarifs

Dans nos locaux (inter) : 900€ HT / participant (les 2 jours).

### / Qualité des formateurs

Nos formateurs sont des professionnels disposant d'une solide expérience dans le contrôle raisonné des populations animales. Leur expertise de plusieurs années porte tant sur les champs réglementaires, techniques, que sur les postures d'expertise, de conseil et vous apporte des solutions concrètes dans vos contextes professionnels.

Responsable pôle technique et formation : Pascal GACEL - [formation@lodi.fr](mailto:formation@lodi.fr)

### Inscriptions



### Des formations accessibles à toutes et tous

Le pôle formation LODIGROUP met tout en œuvre pour accueillir, accompagner, former l'ensemble des publics y compris les personnes en situation de handicap. Afin d'assurer la meilleure prise en compte de votre situation particulière merci de nous en informer, nous sommes à votre écoute pour mettre en œuvre les ajustements nécessaires en présentiel comme en distanciel.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
Actions de formations

Pour en savoir plus sur nos formations, vous abonner à la newsletter, suivre nos actualités, rendez vous sur nos sites web et réseaux sociaux.

# LODIGROUP

HYGIÈNE & BIOSÉCURITÉ

[www.lodi-group.fr](http://www.lodi-group.fr) / [www.lodi-hygiene.fr](http://www.lodi-hygiene.fr) / [contact@lodi.fr](mailto:contact@lodi.fr)

LODI  
SIÈGE SOCIAL

Parc d'Activités des Quatre Routes  
35390 Grand Fougeray, FRANCE  
Tél : +33(0)2 99 08 48 59  
Fax : +33(0)2 99 08 38 68

LODI 3D PCO Center  
BUREAU PARISIEN

61 rue Albert Dhalenne  
93400 SAINT-OUEN  
Tél : +33(0)1 49 33 86 86  
Fax : +33(0)1 49 33 86 87

LODI  
BUREAU RENNAIS

Urban Quartz - 24 rue de l'Alma  
Bâtiment 2 - 7ème étage  
35000 RENNES  
Tél : +33(0)2 99 08 48 59

