

## DURÉE ET HORAIRE

14H - 2 JOURS  
9H00-12H30



EFFECTIF PAR  
SESSION  
3 PERSONNES MINIMUM



PUBLIC  
TOUT PUBLIC



PRÉ-REQUIS  
SAVOIR LIRE ET ÉCRIRE

## PROGRAMME DE FORMATION

## DÉVELOPPEMENT ENTREPRISE

## COACHING



## PRÉSENTATION SYNTHÉTIQUE

Cette formation est conçu pour les indépendants souhaitant se développer, se perfectionner, réussir à développer et s'épanouir dans son business !

Conçu pour les entrepreneurs, chefs d'entreprise ayant des salariés souhaitant développer le potentiel des collaborateurs! La sérénités d'un chef d'entreprise est primordial pour le maintient de vie d'une entreprise.

Nous avons donc travailler nos modules de manière à motiver, déclencher les leviers et ainsi augmenter votre portefeuille client.

**Cette offre de formation a été construite pour répondre aux exigences d'un contexte économique ou le domaine de la vente évolue constamment, il est important de pouvoir se former, se reformer, se mettre à jour et s'adapter rapidement.**

Pour atteindre le sommet, aller vers ce qui est encore inconnu, nous impose de définir un plan d'action pour réussir !

Le rythme de votre réussite est l'ADN de votre image votre parcours de vie

Transformez vos vendeurs en meilleur vendeur  
Devenez champion de la vente !  
Candidater à une offre d'emploi de commercial, vente  
Un métier qui recrute !  
(Taux d'embauche 97 %)

## Condition Session de formation :

formation accessible uniquement sous session – dates d'inscriptions nous consulter par email formation.deltainfini@gmail.com

Le développement personnel concerne également les activités de vente. Valoriser ses talents, développer une connaissance de soi, mettre en avant son talent et potentiel, Pour permettre de réaliser une aspiration. Obtenir les bons réflexes pour réussir dans un métier passionnant.

### **PUBLIC :**

**Toute personne souhaitant devenir ou se perfectionner dans son métier ou en devenir. Les vendeurs, vendeuses, où commercial, personne en reconversion professionnelle ou déjà en activité pour augmenter son savoir faire.**

### **PRÉ-REQUIS:**

**Lire et écrire est nécessaire pour ce programme de formation**

## Modalité d'évaluation : Avant et Après

### **Modalité d'évaluation avant formation :**

**QCM, questionnaire d'auto-évaluation**

**Modalité d'évaluation pendant la formation**

**Identification des réussites**

**Groupe de travail**

**Identification des loupés.**

**Remise d'exemple de chaque document en lien avec chaque thème de la formation. Résultat avant et après**

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUE

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de se professionnaliser dans le métier selon une éthique, compétences et qualifications professionnelles et identifier les différentes étapes d'une vente qualifiée et réussie, augmenter sa notoriété et celle de son entreprise.

Comprendre et appliquer les différents éléments pour mener à bien une vente. Acquérir les techniques et outils de la vente jusqu'à la clôture. Réaliser un bilan, une feuille de route, gestion de son temps.

## Module travailler sur mesure



**Le formateur : Sérieuse, sérieux, motivée et expérimentée de plus de 20 ans en vente et commerce assurent un encadrement et un apprentissage structuré et développé des métiers de la vente et ses techniques. Chaque formateur/formatrice est qualifiés et expérimentés dans son domaine.**

Identifiez clairement ou il doit aller.  
Adopter et adapter les bonnes attitudes à tenir face à un interlocuteur

### Validation des acquis : QCM

### Ressources pédagogiques :

Supports de cours  
Programme type  
Fiche pratique  
Cas pratique de construction d'un argumentaire et traitement des objections  
Démonstration par la formatrice ou le formateur.

### Moyens techniques :

#### Vidéo-projecteur

Ordinateur connecté à internet  
Support / livret remis à chaque stagiaire  
Matériel mis à disposition pour chaque stagiaire.  
Paper-board

### DÉOULEMENT

#### JOUR 1 : Matin : 9h00 à 12h30

Présentation formatrice et stagiaires  
Présentation du programme de formation, Débriefing sur la fiche 'évaluation pré formation.  
Evaluation de formation par QCM pour cibler les besoins de chaque stagiaire. Diagnostic, pour identifier les talents de commercial les différences, la sensibilité de chacun.

Les bons réflexes comment cerner les domaines des points forts, faible, du potentiel et sans oublier le domaine des limites.

### Évaluation par QCM

#### Jour 1 après-midi 13H30 à 17h

Rappel sur la matinée mise en situation  
Rappel sur chaque point de domaine  
Se fixer des objectifs, création d'une feuille de route.  
En se fixant des objectifs vous atteindrez le palier, nous travaillerons sur l'ambition et la réalité.

#### Cas concret mise en situation évaluation par QCM

*LIEUX : 246 RUE  
DES CANESTEU  
13300 SALON DE  
PROVENCE*



### DISPOSITIFS D'ÉVALUATION

Identification des réussites  
Groupes de travail et animation  
d'engagements.  
Identification des loupés

## JOUR 2 MATIN 9H30-12H30

Identifier clairement ou vous souhaitez aller  
Les résultats que vous souhaitez.  
Enclenchement du taux de transformation  
Repérer les comportement à mettre en oeuvre  
Identifiez les étapes de progression.  
Point sur l'attraction positive dans votre animation, dans  
votre posture.  
Susciter l'intérêt  
Valoriser son service, son entreprise, vous.

### Mise en situation évaluation par QCM

## JOUR 2 APRES MIDI 13H30 -17H

Débriefing sur la matinée, rappel des points importants.  
Echange avec les stagiaires sur les objections les plus  
courantes. Saisir le bon moment et conclure  
Echanges Questions- Réponses . Eclaircir les points non  
assimilés des stagiaires . Mises en situations en reprenant  
tous les argumentaires du module élaborés ensemble dans  
les différents cours

### Évaluation par cas concret et QCM

#### Sanction :

Remise attestation  
Signature feuille d'émargement

PRIX	GLOBAL DE LA SESSION	2 JOURS
599 € HT	Coût de la formation en présentiel finançable	
699 € HT	Coût de la formation non finançable en présentiel	

**Module de formation travailler sur mesure**  
**Structurer et sécuriser mon projet de vente**  
**Préparation de mon projet de vente**

## Itinéraire Pédagogique :

*2 JOURS*



### SANCTION :

En application de l'article L.6353-1 du code du travail, une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.  
Remise de l'attestation de suivi et d'assiduité  
Signature feuille d'émargement des stagiaires par 1/2 journées