IDENTIFICATION

Intitullé	Commercial(e)
Heures totales	32 HEURES
Modalités	Présentiel
Formats	Intra Entreprise, Inter Entreprise
Financements	OPCO EP - OPCO 2i - FIFPL - AGEFICE - POLE EMPLOI

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette formation permet de professionnaliser la fonction commerciale en dotant les participants des méthodes, outils et postures nécessaires pour développer l'activité, fidéliser les clients et construire une relation durable avec les prescripteurs et partenaires. Elle allie fondamentaux de la vente, techniques de communication et stratégies de développement.

PUBLIC

- Nouveaux commerciaux intégrant une équipe de vente
- Collaborateurs en évolution vers un poste commercial
- Commerciaux souhaitant renforcer leurs techniques et outils
- Responsables de secteur en contact avec des prescripteurs et établissements de santé

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre son rôle et ses missions dans la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Maîtriser les étapes clés du cycle de vente (prospection, entretien, négociation, suivi).
- Adapter son discours et sa posture en fonction du client ou du prescripteur.
- Développer et fidéliser son portefeuille clients.
- Utiliser les outils de suivi et de pilotage commercial (CRM, reporting, indicateurs).
- Optimiser ses performances par une organisation et un suivi rigoureux.

PRÉREQUIS

- Motivation pour une fonction commerciale
- Aisance relationnelle souhaitée

ORGANISATION DU MODULE

E-Learning	Classe virtuelle avec formateur	Présentiel	Moyens pédagogiques	Evaluation
/	/	32 heures	Apports théoriques et pratiques Études de cas et mises en situation de vente Jeux de rôle (prospection, entretien, négociation, objections) Outils et simulations avec supports concrets (CRM, devis, argumentaires)	Quiz de validation des connaissances Evaluation formateur Attestation de formation

PLAN DÉTAILLÉ

CONTENU ASSOCIÉ	*DURÉE*
Mise en place du cadre • Présentation des objectifs et du programme • Tour de table et recueil des attentes individuelles • Mise en action des participants	1 heure
Module 1 – Le rôle du commercial • Missions et responsabilités • Posture et éthique professionnelle • Place du commercial dans la stratégie de l'entreprise	7 heures
Module 2 – Les fondamentaux de la vente • Le cycle de vente en 5 étapes • Techniques de prospection et de qualification • Préparer et structurer un entretien commercial	8 heures
Module 3 – Communication et relation client • Écoute active et questionnement efficace • Argumentation et techniques de persuasion • Adapter sa communication aux différents profils de clients (DISC, attitudes)	4 heures
Module 4 – Négociation et conclusion • Principes et techniques de négociation gagnant-gagnant • Répondre aux objections avec efficacité • Savoir conclure une vente avec assurance	4 heures
Module 5 – Fidélisation et suivi • Construire une relation de confiance avec les clients • Suivi post-vente et service après-vente • Détection des opportunités de développement	4 heures
Module 6 – Outils et pilotage commercial • Utilisation d'un CRM et du reporting • Suivi des indicateurs de performance (KPI) • Organisation et gestion du temps pour optimiser son activité	4 heures

SITUATION DE HANDICAP

Modalités	Référent handicap Ycare
Nous étudions chaque situation pour adapter la prestation de formation en fonction des besoins.	adrien@ycare.net

MODALITÉS D'INSCRIPTION

contact@ycare.net 05.31.61.41.71 www.ycare.net

Inscription 15 jours avant avant le début de la formation et jusqu'à 8 jours pour ajout d'un nouveau participant.

Ycare - Tous droits réservés