



**2L ACCOMPAGNEMENT**  
CONSEIL FORMATION COACHING

## ***“ Mener un entretien commercial efficace ”***

**Formation dispensée en présentiel, en Intra**

Durée : 2 journées

Personnalisable selon les thèmes à aborder et le nombre de participants à former

Tarif minimum indicatif : à partir de 3 000 € TTC

Formation dispensée à partir de 2 personnes minimum et limitée à 8 personnes.

### **OBJECTIFS**

À la fin de la formation, vous aurez les compétences nécessaires pour :

- Préparer l'entretien commercial avec un client ou un prospect
- Conduire l'entretien commercial
- Organiser son activité de prospection commerciale

### **PUBLIC**

- Toute personne intervenant dans la relation commerciale
- Commercial, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires.

### **PRÉREQUIS**

Aucun au niveau des connaissances

Matériel obligatoire pour participer à la formation : smartphone, ordinateur ou tablette avec connexion internet



## 2L ACCOMPAGNEMENT

CONSEIL FORMATION COACHING

### OUTILS ET METHODOLOGIES D'ÉVALUATION

Une analyse en amont est faite pour adapter la formation aux besoins réels du participant.

Un réveil pédagogique, en début de journée, propose un débriefing sur les acquis de la veille pour repérer les écarts éventuels et les corriger.

Afin d'évaluer si les connaissances acquises pendant la formation sont correctement assimilées et faciliter la transférabilité sur le poste de travail, chaque stagiaire est évalué individuellement à l'aide :

- D'ateliers participatifs
- De jeux de rôle
- De QUIZ
- De questionnaires

Un point en fin de journée de formation recueillera les impressions des participants.

Une évaluation sous forme de quiz à la fin de la formation validera votre niveau en sortie de formation : vous devrez justifier d'au moins 70% de bonnes réponses pour un avis favorable.

Un questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation mesurera votre satisfaction et un à froid (7 jours après la formation) pour évaluer l'impact du dispositif de formation dans votre quotidien professionnel.

### MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

2L ACCOMPAGNEMENT s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active avec des exercices pratiques et personnalisés, qui permettent l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. La pratique et les échanges en sous-groupe sont favorisés.

Chaque étape de la formation se fait en privilégiant :

- ✓ Les échanges avec les participants
- ✓ Des exercices pratiques pour une meilleure assimilation des données transmises.



## 2L ACCOMPAGNEMENT

CONSEIL FORMATION COACHING

- ✓ Des supports pédagogiques sont remis par mail à chaque participant :
- ✓ Supports de cours utilisés (PDF, vidéos)
- ✓ Une salle de formation avec paperboard, vidéoprojecteur
- ✓ Des intervenants spécialisés en développement commercial

### LIEU DE FORMATION

La formation est dispensée en présentiel en INTRA entreprise

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Inscription par téléphone ou via le formulaire de contact de notre site internet : [www.2l-accompagnement.fr](http://www.2l-accompagnement.fr)
- Inscription via une commande sur papier à en-tête de votre société ou via la signature du devis qui vous a été adressée par 2L ACCOMPAGNEMENT.
- Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

Après réception du formulaire d'inscription, nous vous recontactons pour étudier ensemble vos besoins par rapport à la formation.

Le démarrage de la formation est de 3 semaines après la signature du contrat ou de la convention.

### CONTACT

Laetitia Luchez : référente pédagogique, formatrice, dirigeante et référente handicap

### ACCESSIBILITÉ

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. En intra-entreprise : il appartient au client de s'assurer que les locaux soient conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.



# 2L ACCOMPAGNEMENT

CONSEIL FORMATION COACHING

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Journée 1

#### **Matinée : 9h-12h30**

Accueil, présentation du formateur et des stagiaires  
Présentation du programme, des objectifs et des méthodes  
Définition du cadre formatif  
Positionnement et attentes des stagiaires

➤ **Préparer l'entretien commercial avec un client ou un prospect - 3h**

- **Enumérer les 4 étapes chronologiques d'un entretien réussi avec un client ou un prospect :**  
**Les 4C : Contact, Connaître, Convaincre, Conclure**
- **Créer un bon Contact avec son interlocuteur en incarnant les valeurs du groupe :**  
*Nous avons une seule chance de faire une bonne première impression*
  - ✓ Préparer son entretien
  - ✓ Se présenter en incarnant les valeurs de son entreprise

#### **Après-midi : 13h30-17h**

➤ **Conduire l'entretien commercial - 6h**

- **Repérer les motivations du dirigeant et découvrir ses besoins : Connaître**
  - ✓ Utiliser l'outil Soncase pour détecter les motivations du client
  - ✓ Etablir l'entretien découverte
  - ✓ Dérouler l'entretien découverte en utilisant l'alternance des questions ouvertes, questions fermées et questions alternatives, en pratiquant la reformulation et l'écoute active pour créer un climat de confiance

### Journée 2

#### **Matinée : 9h-12h30**

Réveil Pédagogique : jeu-quizz en équipe pour vérifier les acquis de la veille

➤ **Conduire l'entretien commercial-suite**

- **Argumenter pour convaincre : Convaincre**
  - ✓ Adopter une position de partenaire
  - ✓ Argumenter pour convaincre avec la méthode CAP SONCASE
  - ✓ Argumenter dans un cas difficile avec la méthode PARADIS
- **Conclure de façon positive quelle que soit l'issue : Conclure**
  - ✓ Repérer les signaux d'intérêt du client pour l'achat
  - ✓ Choisir la technique appropriée pour conclure un entretien

#### **Après-midi : 13h30-17h**

➤ **Organiser son activité de prospection commerciale -3h**

- ✓ Utiliser la recommandation client
- ✓ Développer sa présence localement dans les réseaux professionnels
- ✓ Développer sa visibilité sur LinkedIn

Synthèse et conclusion de la formation  
Quiz final pour évaluer les acquis  
Tour de table des stagiaires  
Evaluation satisfaction de la formation

2L ACCOMPAGNEMENT

SASU au capital de 1 000 euros - SIREN 918939919-NDA : 11941154594

25Bis Avenue Aristide Briand - 94240 L'HAY LES ROSES

Site : [www.2l-accompagnement.fr](http://www.2l-accompagnement.fr)

Email : [contact@2l-accompagnement.fr](mailto:contact@2l-accompagnement.fr), [laetitia.luchez@outlook.fr](mailto:laetitia.luchez@outlook.fr) - Tel : 06 75 55 50 68

V1.0\_17032023



## 2L ACCOMPAGNEMENT

CONSEIL FORMATION COACHING

### SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Questionnaire de positionnement, feuille d'émargement, d'exercices pratiques, des questionnaires, document d'évaluation de satisfaction à chaud et à froid (7 jours) attestation de formation, certificat de réalisation individualisé.

### DATES

Nous consulter

### HORAIRES DE FORMATION

De 9 heures à 17 heures