



LC FORMATIONS
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

PROGRAMME DE FORMATION

MAÎTRISER L'ART DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE



FORMATION MAÎTRISER L'ART DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

➔ OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

- Comprendre les principes fondamentaux de la vente et du développement commercial.
- Acquérir des compétences avancées en négociation et gestion de la relation client.
- Maîtriser les techniques de prospection et de fidélisation pour maximiser les ventes.
- Optimiser les performances commerciales grâce à des stratégies efficaces et un suivi rigoureux.

➔ CATÉGORIE ET BUT

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : Développer des compétences en vente, négociation et gestion de la performance commerciale.

➔ PUBLIC

Commerciaux, responsables des ventes, entrepreneurs ou toute personne souhaitant améliorer ses performances commerciales.

➔ PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

➔ DURÉE

Cette formation se déroulera en 60 heures sur 8 jours.
Horaires et Dates : Voir convention de formation.

➔ TARIF

Sur demande.

➔ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription est réputée acquise lorsque : La convention de formation est signée.
Les délais d'accès à l'action sont : 15 jours avant de le début de l'action de formation.



FORMATION MAÎTRISER L'ART DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

➔ MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours théoriques et ateliers pratiques sur la vente.
- Jeux de rôle, études de cas, et mises en situation de vente.
- Programme de formation détaillé remis aux stagiaires.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES : Vidéos, fiches pratiques et guides sur la performance commerciale.

PRISE EN COMPTE DU HANDICAP : Les personnes en situation de handicap peuvent rejoindre la formation. Merci de nous contacter pour toute situation particulière.

COMPÉTENCES DES FORMATEURS

Les formateurs sont des experts en vente et en stratégie commerciale avec une forte expérience dans l'optimisation des performances de vente.



FORMATION MAÎTRISER L'ART DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

➔ CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 1 - FONDAMENTAUX DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE (5H)

- Les bases de la vente : comprendre les besoins du client
- Les étapes du cycle de vente
- Développer une posture commerciale proactive

PARTIE 2 - TECHNIQUES AVANCÉES DE VENTE (10H)

- Maîtriser les techniques de vente consultative et relationnelle
- Gestion des objections et transformation des leads
- Techniques de closing pour conclure des ventes efficaces

PARTIE 3 - NÉGOCIATION ET PERSUASION (10H)

- Principes clés de la négociation commerciale
- Gérer les négociations difficiles et atteindre des accords gagnant-gagnant
- Techniques de persuasion et d'influence pour maximiser les résultats

PARTIE 4 - STRATÉGIE DE PROSPECTION (10H)

- Identifier et cibler de nouveaux marchés et prospects
- Techniques de prospection téléphonique, email et réseaux sociaux
- Créer un pipeline de ventes efficace et durable

PARTIE 5 - FIDÉLISATION CLIENT ET GESTION DE LA RELATION (10H)

- Stratégies pour améliorer la satisfaction et la fidélisation client
- Créer des relations de long terme avec les clients clés
- Optimiser le service après-vente pour renforcer la confiance

PARTIE 6 - ANALYSE DES PERFORMANCES COMMERCIALES (5H)

- Suivi des KPI commerciaux : taux de conversion, chiffres de vente, etc.
- Outils de reporting et gestion des performances
- Mettre en place des plans d'action pour améliorer les résultats

PARTIE 7 - PRATIQUE ET MISE EN SITUATION (10H)

- Simulations de négociations et de ventes
- Jeux de rôle pour la gestion de situations réelles
- Coaching personnalisé et feedback



FORMATION MAÎTRISER L'ART DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

→ SUIVI ET ÉVALUATION

EXÉCUTION DE L'ACTION

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur.
- Attestation remise aux stagiaires ayant suivi la formation avec assiduité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS (OU D'ACQUISITION DES COMPÉTENCES)

- Évaluation continue à travers des exercices pratiques, des études de cas, et des simulations de vente.
- QCM final pour valider les acquis en techniques commerciales.



LC FORMATIONS

CONSEIL & DEVELOPPEMENT

LC FORMATIONS

5 IMPASSE DES MOUETTES 30220 SAINT LAURENT D'AIGOUZE
SIRET 88379731800028 - SARL AU CAPITAL SOCIAL DE 1000 €- NUMÉRO TVA INTRACOMMUNAUTAIRE FR77883797318
DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION ENREGISTRÉE SOUS LE N°76300463930 DU PRÉFET DE RÉGION D'OCCITANIE