



LC FORMATIONS
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

PROGRAMME DE FORMATION

MAÎTRISER L'ART DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

DOCUMENT REMIS AU STAGIAIRE
AVANT SON INSCRIPTION

CONTACT / RENSEIGNEMENT :

CASTILLON LAURÈNE — 06.69.23.18.16
CONTACT@LC-FORMATIONS.FR



FORMATION MAÎTRISER L'ART DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

➔ OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Structurer une démarche commerciale performante, de la prospection à la fidélisation
- Conduire des entretiens de vente à fort impact et conclure avec assurance
- Piloter son activité commerciale avec des indicateurs, un CRM et les outils d'aide à la vente basés sur l'IA

➔ 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) : De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

➔ PUBLIC

Le public concerné est : tout public.

➔ PRÉ-REQUIS

Les conditions d'accès sont :

Pré-requis : Aucun

Niveau exigé : Débutant

➔ DURÉE

Cette formation se déroule sur un volume de 7 à 100 heures, soit 1 à 15 jours.

Le volume horaire et le nombre de jours sont définis à l'issue de l'analyse du besoin, en fonction du niveau du stagiaire et des objectifs visés.

Volume horaire exact, dates et horaires : voir convention de formation.

➔ TARIF

Tarif : sur devis.

Le coût est établi en fonction du volume horaire retenu et des modalités de la formation. Il est communiqué dans le devis adressé avant toute contractualisation, puis repris dans la convention de formation.

Organisme de formation net de TVA.



FORMATION MAÎTRISER L'ART DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

➔ 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 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

L'organisation pédagogique repose sur l'individualisation accompagnée avec présence pédagogique constante du formateur.

OUTILS PÉDAGOGIQUES : L'intervenant alternera apports méthodologiques, démonstrations d'outils commerciaux récents (CRM, assistants IA de préparation d'entretien) et entraînements intensifs sous forme de jeux de rôle débriefés.

Les exercices permettront de valider les acquis tout au long de la formation. Le stagiaire s'entraînera sur des situations commerciales réelles, notamment la préparation d'un rendez-vous, la conduite d'un entretien de découverte, le traitement des objections et la négociation finale.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES : Livret explicatif.

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

ÉLÉMENTS MATÉRIELS DE LA FORMATION

Équipements divers mis à disposition : un ordinateur avec connexion internet sera mis à disposition du stagiaire.

Documentation : Le formateur s'appuiera sur un support de cours actualisé, des grilles de préparation d'entretien, des trames d'argumentaires et des tableaux de bord de pilotage commercial.

COMPÉTENCES DES FORMATEURS

Le formateur référent possède les qualités nécessaires à la mise en place d'un parcours modulaire. Il a un rôle de formateur accompagnateur. Il réajuste en permanence le contenu de la formation en fonction des avancées du stagiaire. Il reste à l'écoute des besoins et répond au mieux aux attentes.

La formation est assurée par un formateur référent, spécialisé dans le domaine de la formation, sélectionné pour ses compétences pédagogiques et son expérience professionnelle. Son identité, son curriculum vitae et ses qualifications sont communiqués au stagiaire avant le démarrage de l'action et annexés à la convention de formation.



FORMATION MAÎTRISER L'ART DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

➔ CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 1 - POSER LES BASES DE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Comprendre les nouveaux comportements d'achat : acheteurs informés, cycles hybrides
- Définir ses cibles, son offre et sa proposition de valeur
- Structurer son cycle de vente et son entonnoir commercial
- Adopter la posture et l'état d'esprit du vendeur performant

PARTIE 2 - PROSPECTER ET GENERER DES OPPORTUNITES

- Construire son plan de prospection multicanal : téléphone, email, réseaux sociaux professionnels
- Exploiter le social selling et sa visibilité en ligne
- Utiliser l'IA pour cibler, préparer et personnaliser ses approches
- Obtenir des rendez-vous qualifiés et gérer les relances

PARTIE 3 - CONDUIRE UN ENTRETIEN DE VENTE A FORT IMPACT

- Préparer son entretien : informations, objectifs, scénarios
- Réussir la découverte : écoute active et questionnement stratégique
- Argumenter en bénéfices clients avec la méthode CAB
- Traiter les objections avec méthode et sérénité

PARTIE 4 - NEGOCIER ET CONCLURE

- Défendre son prix et sa marge
- Identifier les signaux d'achat et choisir le bon moment pour conclure
- Les techniques de closing et la gestion des indécisions
- Sécuriser l'engagement et préparer la suite de la relation

PARTIE 5 - PILOTER ET DEVELOPPER SA PERFORMANCE DANS LA DUREE

- Suivre son activité avec un CRM et des indicateurs pertinents
- Fidéliser ses clients et développer les ventes additionnelles
- Analyser ses ratios de conversion et identifier ses axes de progrès
- Construire son plan d'action commercial personnel

➔ SUIVI ET ÉVALUATION

EXÉCUTION DE L'ACTION

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur
- Attestation remise aux stagiaires ayant suivi la formation Maîtriser l'art de la performance commerciale avec assiduité

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

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes



FORMATION MAÎTRISER L'ART DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

professionnels précisés dans les objectifs sont :

- Questions orales et exercices pratiques
- Jeux de rôle d'entretiens de vente et de négociation évalués sur une grille de performance commerciale
- Mise en situation finale



LC FORMATIONS
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

LC FORMATIONS

50 AVENUE DES CHAMPS ELYSEES 75008 PARIS SIRET 88379731800036 - SARL AU CAPITAL SOCIAL DE 1000 €- NUMÉRO TVA INTRACOMMUNAUTAIRE FR77883797318 DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION ENREGISTRÉE SOUS LE N°11757183875 DU PRÉFET DE RÉGION D' ÎLE-DE-FRANCE