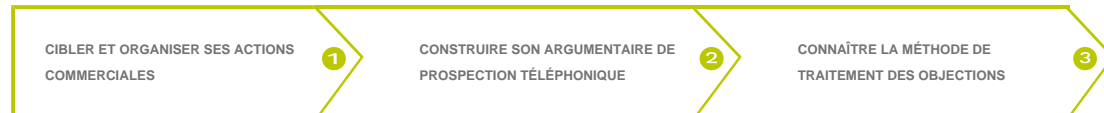


**C L'Homme Conseil**  
Développeur du Capital Humain

## PROGRAMME COMMERCIAL DEVELOPPER L'EFFICACITE DE SON COMMERCIAL SEDENTAIRE

Céline LANGLOIS  
Référente pédagogique, administrative et PSH  
06 51 45 42 66  
www.clhommeconseil.com  
celinelanglois@clhommeconseil.com

### LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



PROGRAMME
<p><b>1 CIBLER ET ORGANISER SES ACTIONS COMMERCIALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Développer son fichier commercial cible</li> <li>● Segmenter et piloter son fichier commercial</li> <li>● Connaître les standards commerciaux</li> <li>● Organiser son activité commerciale</li> </ul>
<p><b>2 CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE DE PROSPECTION TELEPHONIQUE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Identifier les expressions persuasives</li> <li>● Préparer sa séquence d'appels</li> <li>● Construire un pitch persuasif</li> </ul>
<p><b>3 TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Connaître les techniques pour franchir les barrages</li> <li>● Appliquer la méthode AIR pour traiter les objections</li> </ul>
<p><b>4 VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action</li> </ul>

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>

<p><b>DUREE</b></p> <p>1 jour - 7h Format distanciel nous consulter</p>
<p><b>PUBLIC</b></p> <p>Permanents des agences d'emploi Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter</p>
<p><b>PRE REQUIS</b></p> <p>Aucun</p>
<p><b>ACCESSIBILITE HANDICAP</b></p> <p>Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier</p>
<p><b>MODALITES ET DELAIS D'ACCES</b></p> <p>Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation</p>
<p><b>TARIFS</b></p> <p>Un devis est établi après analyse de vos besoins</p>
<p><b>PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement</li> <li>● Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées</li> <li>● Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective</li> <li>● Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action</li> <li>● Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone</li> </ul>
<p><b>MODALITES D'EVALUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement</li> <li>● PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)</li> <li>● APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation</li> <li>● APRES : Suivi post- formation à la carte</li> </ul>
<p><b>SANCTION</b></p> <p>Certificat de réalisation à l'issue de l'action</p>
<p><b>LES + DE LA FORMATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management</li> <li>● Une pédagogie basée sur des méthodes actives</li> <li>● Des études de cas à partir de situations vécues</li> <li>● Construction d'un Plan d'Evolution Personnel</li> </ul>