



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

### LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



#### PROGRAMME

##### 1 CIBLER ET ORGANISER SES ACTIONS COMMERCIALES

- Développer son fichier commercial cible
- Segmenter et piloter son fichier commercial
- Connaître les standards commerciaux
- Organiser son activité commerciale

##### 2 CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE DE PROSPECTION TELEPHONIQUE

- Identifier les expressions persuasives
- Préparer sa séquence d'appels
- Construire un pitch persuasif

##### 3 TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS

- Connaître les techniques pour franchir les barrages
- Appliquer la méthode AIR pour traiter les objections

##### 4 VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

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

Céline LANGLOIS  
Référente pédagogique, administrative et PSH  
06 51 45 42 66  
[www.clhommeconseil.com](http://www.clhommeconseil.com)  
[celinelanglois@clhommeconseil.com](mailto:celinelanglois@clhommeconseil.com)

PROGRAMME	DUREE
1 CIBLER ET ORGANISER SES ACTIONS COMMERCIALES	1 jour - 7h Format distanciel nous consulter
2 CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE DE PROSPECTION TELEPHONIQUE	PUBLIC Permanents des agences d'emploi Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter
3 TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS	PRE REQUIS Aucun
4 VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)	ACCESSIBILITE HANDICAP Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier
	MODALITES ET DELAIS D'ACCES Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation
	TARIFS Un devis est établi après analyse de vos besoins
	PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES <ul style="list-style-type: none"><li>● La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement</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>
	MODALITES D'EVALUATION <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>
	SANCTION Certificat de réalisation à l'issue de l'action
	LES + DE LA FORMATION <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>