



IDAE
CONSULTING

Un autre regard sur l'entreprise.

Commerciaux prêts à l'emploi !



CONSEIL

FORMATION

COACHING

RECRUTEMENT

PROGRAMME

➤ La démarche commerciale : PAC3

• **Aborder son métier de vendeur avec méthode**

Comprendre le processus de vente et les différentes étapes qui le composent (PAC3) ;
Identifier les points clés de sa démarche commerciale ;
Maîtriser les enchaînements entre ces différentes étapes ;
Analyser une démarche commerciale.

• **Comprendre les différentes étapes d'une démarche commerciale**

Se préparer avant de rencontrer son client ;
Connaître son marché et identifier les opportunités et les menaces (faire un SWOT) ;
Organiser ses rendez-vous et gérer son temps ;
Réaliser la découverte des besoins d'un client ;
Argumenter et gérer les objections ;
Conclure une vente ;
Prolonger l'acte de vente et fidéliser son client.

• **Utiliser les outils de vente**

Connaître les principaux outils du vendeur ;
Comprendre l'importance de leur utilisation ;
Élaborer des outils adaptés à son propre domaine d'activité (argumentaire de vente, guide de réponse aux objections...).

➤ La mise en pratique

Aborder la prospection commerciale par téléphone avec sérénité et méthode ;

Exercices et mises en situation.

L'entretien commercial : réussir et optimiser ses rendez-vous commerciaux ;

Exercices et mises en situation.

Conclure une vente : la phase clé du processus commercial ;

Exercices et mises en situation.

Les plus :

- Rédiger une proposition, un devis,...
- Utiliser les réseaux, lesquels, comment, pourquoi ?
- Gérer son temps s'organiser.

➤ Le savoir-être du commercial

• **Communiquer avec efficacité**

Le cadre de référence et son impact sur nos attitudes et comportements - comment peut-on agir sur nos comportements ;
Écoute active et reformulation ;
Formuler positivement sa communication ;
Transmettre un message : les étapes à suivre ;
Gestion des émotions, l'empathie.

• **S'adapter à son interlocuteur**

Les différents styles de personnalité ;
Mon style privilégié ;
Identifier le style de personnalité de son client ;
Adapter ses attitudes et comportements au style de personnalité de son interlocuteur.

• **Assertivité : une autre façon de communiquer**

L'Assertivité : s'affirmer en respectant l'autre ;
Autodiagnostic sur son assertivité : estime de soi, confiance en soi, affirmation de soi ;
Mieux connaître son style de communication ;
Identifier ses comportements inefficaces ;
Découvrir les clés pratiques qui renforcent son attitude assertive ;
Attitude gagnant-gagnant.

➤ La voix du commercial

S'inspirer de son environnement pour harmoniser son expression et ses attitudes ;

La voix par téléphone ;

Interprétations de rôles et travail d'acteur ;

Enregistrements, réécoutes et retours ;

Découvrir sa respiration, poser sa voix et travailler sa présence ;

Expérimenter la voix positive, prendre le temps de s'en imprégner.

➤ Bilan final

Tests, bilans individualisés et accompagnements personnalisés sur ses pistes de progrès.

Débriefing et apports complémentaires

Durée : 28 jours de formation en discontinu (200h sur 3 mois)

Rythme et calendrier : nous consulter

ENTREPRISE

Vous voulez recruter des commerciaux ?

IDAE vous accompagne dans la sélection et la formation de commerciaux forgés à l'image de votre entreprise et à la vente de ses produits ou services.

Vous voulez faire évoluer un collaborateur ?

IDAE vous propose une formation en alternance, adaptée aux besoins de votre société et de vos clients.

PARTICULIER

Vous êtes futur commercial et vous souhaitez vous différencier sur le marché de l'emploi ?

IDAE vous permet d'intégrer une entreprise en étant opérationnel.

Tous les **avantages** d'une formation interentreprises, basée sur l'**échange** et l'**expertise** de nos consultants.

PUBLIC

Futur commercial souhaitant acquérir une méthode de vente spécifique à son secteur d'activités et développer ses compétences relationnelles.

OBJECTIF

- *Acquérir l'ensemble des savoirs, des compétences et des pratiques commerciales opérationnelles et sur-mesure à son activité ou à ses spécialités.*

CONTENU

Une formation alternant apports théoriques avec une approche pédagogique participative, des exercices, des mises en situation et la construction de ses propres outils et démarche commerciale.

Sont inclus la remise d'un support personnalisé, les résultats de tests de positionnement, des bilans individualisés et des évaluations de fin de formation.

Toutes nos journées de formation se déroulent à Clermont-Ferrand dans un lieu sélectionné pour la qualité de ses prestations et son accès facile.

LES FORMULES

	PARTICULIER	ENTREPRISE	
		Formation	Accompagnement au recrutement + Formation
Construction du profil métier PAC3 et de la Matrice d'Activités Commerciales du poste		Option (800 € HT)	Option (800 € HT)
Publication de l'annonce			Option (390 € HT)
Accompagnement à la sélection des candidats (tests, entretiens)			✓
Formation en alternance + mises en situation (200 heures) *	✓	✓	✓
Tutorat en entreprise 200 heures		✓	✓
Intégration, suivi et accompagnement à la prise de poste		Option (Nous consulter)	Option (Nous consulter)
Prix	2 950,00 € HT	3 950,00 € HT	5 710, 00 € HT
Reste à charge	<i>Selon vos droits ouverts auprès de Pôle Emploi</i>	0 € HT Sous conditions de prise en charge par l'OPCA	De 2 310,00 à 3 110,00 € HT**

* Incluant la préparation, les frais pédagogiques, la remise de supports personnalisés, la remise des résultats des tests de positionnement, le bilan individualisé et les évaluations de fin de formation.

** Information donnée à titre indicatif, variable selon le montage du dossier de financement des dispositifs POE ou AFPR financés par Pôle Emploi restant sous la responsabilité de l'entreprise. Rémunérations des candidats incluses (prise en charge par Pôle Emploi).

NOS RÉFÉRENCES « Développement commercial »



VOS CONTACTS

Vincent MOMMESSIN
 Conseiller RH et recrutement
vincent.mommessin@idae.fr
 06 44 01 36 91

Arnaud BOUNIOL
 Conseiller développement clients
arnaud.bouniol@idae.fr
 06 03 15 98 80