



# Programme de formation

## Libérez votre potentiel commercial

### Contexte :

Le programme « **Libérez votre potentiel commercial** » permet de développer les compétences de communication interpersonnelle dans des situations d'entretiens commerciaux (prospection, récolte des besoins, des attentes et des budgets et présentation d'offre). L'utilisation du théâtre couplé aux outils commerciaux permet d'ancrer les compétences en profondeur chez les apprenants, afin d'améliorer leurs capacités à identifier et gérer les différents types d'interlocuteurs ainsi qu'adapter au mieux les éléments à disposition pour réussir l'ensemble des entretiens commerciaux.

### Durée :

21h soit 3 jours (3 x 7h)

### Public :

- Toute personne intégrée dans une équipe commerciale

### Prérequis :

- Aucune connaissance particulière requise
- Passage d'un test DISC avant la formation

### Objectifs pédagogiques

- Identifier le discours commercial et adapté à son interlocuteur pour obtenir un rendez-vous
- Structurer un entretien commercial de récupération d'informations adapté à son interlocuteur
- Formuler et proposer une offre commerciale percutante adaptée au besoin de ses interlocuteurs

### Equipe pédagogique

- Formation animée par
  - 6H Evolution composée de M. VERNAY, consultant en conduite du changement indépendant depuis 2020 ayant une expérience de management d'équipes au sein de différents secteurs industriels (automobile et aéronautique notamment) et une certification de détermination des comportements et personnalités DISC Persolog®, ainsi qu'une expérience théâtrale et M. VAN HESE, formateur en communication ayant une forte expérience des arts scéniques et de l'animation de groupes en ateliers participatifs.
  - M. DEVERLY, directeur commercial externalisé, à temps partagé, chez Bras Droit des Dirigeants ayant plus de 20 ans d'expériences commerciales et de management d'équipes commerciales au sein de secteurs diversifiés et d'entreprises de tailles différentes (de la TPE aux ETI)



# Programme de formation

## Libérez votre potentiel commercial

- La complémentarité des intervenants permet une augmentation de l'efficacité d'apprentissage et une formation résolument orientée vers la pratique et la mise en situation.

### Programme détaillé :

#### Jour 1 : Préparer sa prospection (7h)

- Introduction et découverte
  - Briser la glace
  - Se présenter
  - Se mettre en condition avec des outils d'échauffements corporels et vocaux
- Connaître sa cible commerciale
  - La stratégie commerciale
  - Les outils nécessaires pour appréhender sa cible
- Connaître ses produits et services
  - Définition des bénéfices client
  - Intégration du parcours client
- Les comportements et les personnalités selon DISC Persolog®
  - Modèle Oignon
  - Les comportements DISC
  - Identifier les différentes personnalités
- Mises en pratique
  - Recréer des situations quotidiennes de prospection (sur la base du vécu des participants)
  - Echanges d'expériences
  - Faire un bilan de la journée

#### Jour 2 : Récolte d'informations et construction de l'offre correspondante (7h)

- Introduction et rappels
  - Se mettre en condition avec des outils d'échauffements corporels et vocaux
  - Rappel sur la prospection



# Programme de formation

## Libérez votre potentiel commercial

- Structurer l'entretien de récupération d'informations
  - Questions ouvertes / Questions fermées
  - Adapter le questionnement
  - Traiter les objections liées au rendez-vous
  - Identifier sa capacité à répondre au besoin
- Ecoute active
  - Définition de l'écoute active
  - Les erreurs de l'écoute active
  - La reformulation
- Construire son offre
  - Mise en parallèle caractéristiques services et produits avec le besoin du client
  - Structurer l'offre
- Mises en pratique et bilan
  - Recréer des situations d'entretiens de récupération d'informations (sur la base du vécu des participants)
  - Echanges d'expériences
  - Faire un bilan de la journée

### Jour 3 : Présentation de l'offre et contractualisation (7h)

- Introduction et rappels
  - Se mettre en condition avec des outils d'échauffements corporels et vocaux
  - Rappel sur la prospection et la récolte d'informations
- Conduire l'entretien de présentation de l'offre
  - Introduire l'entretien (remettre un cadre)
  - Comment raconter une histoire
- Avoir une communication adaptée
  - Communication verbale / para-verbale / non verbale
  - Système VAKOG



# Programme de formation

## Libérez votre potentiel commercial

- Contractualiser
  - Qualification des interlocuteurs (décideurs ou non)
  - Traitement des objections liées à l'offre
  - Assertivité
- Mises en pratique et bilan
  - Recréer des situations d'entretiens de présentation et contractualisation (sur la base du vécu des participants)
  - Echanges d'expériences
  - Faire un bilan de la formation

### Moyens pédagogiques et techniques

- Test de positionnement
- Supports de formation visuels
- Exposés théoriques
- Quiz en salle
- Pédagogie active

La formation s'appuie sur une pédagogie active basée sur le théâtre et le principe que l'on retient mieux ce que l'on apprend en joignant le geste à la parole et surtout en construisant soi-même son propre savoir. Ainsi, les exercices proposés aux participants sont perçus par eux comme un moyen de résoudre un problème qu'ils se posent. Les solutions qu'ils construiront seront examinées par leurs soins et leur permettront d'améliorer leur compréhension et d'augmenter leur confiance personnelle une fois de retour à leur poste.

### Modalités d'évaluation et de certification

- Test d'entrée et test de sortie (évaluation -des compétences acquises)
- Feuilles de présence.
- Questions orales (études cas pratiques)
- Formulaire d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

### Délai d'accès :

Convention signée et commande reçues au plus tard 10 jours avant le début de la formation  
Traitement administratif moyen : 1 mois selon le mode de financement (communication préalable incluse)

6H EVOLUTION

**Sébastien Vernay** • 69 rue Zamenhof 76300 SOTTEVILLE-LES-ROUEN  
+33 7 49 276 176 • [svernay@6h-evolution.com](mailto:svernay@6h-evolution.com) • [6h-evolution.com](http://6h-evolution.com)

S.A.S. au capital social de 3 000 € • SIRET 884 644 212 00018 R.C.S. Rouen • TVA Intra FR38884644212



# Programme de formation

## Libérez votre potentiel commercial

### Conditions d'accès :

Formation présentielle et/ou distancielle

La formation est accessible sur entretien préalable de positionnement, permettant la vérification de la concordance entre les objectifs de la formation et ceux du futur apprenant.

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, M. Vernay, notre référent handicap, étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

Contact commercial et pédagogique : Sébastien VERNAY - [svernay@6h-evolution.com](mailto:svernay@6h-evolution.com)

Lieu de la formation : Votre entreprise (INTRA) /Lieu à définir (INTER)

Prix : 7000 € HT (hors location de lieu de formation) en INTRA / à partir de 600 € HT par personne en INTER

*Date d'édition du présent programme : 2 mai 2023 – version 1*