

# Formation Devenir commercial terrain



Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe (5 participants maximum) ou en individuel.



Formation complète : 7 jours (50h) + 3 mois de suivi

Prix **inter** : 3500€ H.T Forfait **intra** 7000€ H.T  
(Financements possibles.)

## A qui s'adresse cette formation ?



### Pour qui ?

- Entrepreneurs / dirigeants (TPE/PME)
- Commerciaux, VDI / indépendants commerciaux
- Toute personne en charge du développement commercial (terrain, téléphone, réseau)



### Prérequis :

Aucun prérequis, hors exercer (ou se préparer à exercer) une activité impliquant la vente et la relation client.

## PROGRAMME

### AVANT

- Questionnaire de positionnement : niveau, objectifs, secteur, typologie clients, freins actuels
- Auto-évaluation : aisance, posture, prospection, négociation, closing
- Collecte de cas réels : offre, cibles, objections fréquentes, exemples de messages / scripts utilisés

### PENDANT

#### Jour 1 – Posture & présentation : inspirer confiance et créer l'intérêt

- Posture commerciale : crédibilité, assertivité, écoute, énergie
- Se présenter efficacement : pitch court / pitch rendez-vous / présentation réseau
- **Ateliers** : construction des pitches + entraînements + feedback

#### Jour 2 – Acquisition client : prospecter et générer des opportunités

- Ciblage : client idéal, segmentation, priorités
- Prospection multicanale : téléphone / email / réseau / partenariats / présence terrain
- Organisation : routines, relances, indicateurs, pipeline
- **Ateliers** : scripts + séquences + tableau de suivi

#### Jour 3 – Les 7 étapes de la vente : méthode et fluidité

- Préparation, découverte, reformulation, proposition, objections, négociation, conclusion
- Conduire l'entretien avec une trame simple et adaptable BtoB/BtoC
- **Mises en situation** : entretien de vente guidé (fil rouge)

#### Jour 4 – Argumentation & persuasion : convaincre sans “survendre”

- Proposer de la valeur : bénéfices, preuves, différenciation
- Storytelling simple : rendre l'offre évidente et mémorable
- **Ateliers** : argumentaire + preuves + réponses types

#### Jour 5 – Objections : traiter sans se justifier, relancer sans subir

- Les objections classiques (prix, besoin, timing, concurrence)
- Méthode : accueillir → clarifier → répondre → sécuriser → avancer
- **Jeux de rôle** : objections “difficiles” + débrief structuré

#### Jour 6 – Négociation & closing : conclure plus souvent, mieux conclure

- Négocier avec méthode : préparation, marges, concessions, contreparties
- Annoncer le prix, défendre la valeur, éviter la remise automatique
- Techniques de closing : signaux d'achat, prochaine étape, engagement clair
- **Mises en situation** : négociation + conclusion + plan d'action

#### Jour 7 – Expérience client, montée en gamme & fidélisation

- Transformer la vente en expérience : réassurance, suivi, satisfaction
- Vente additionnelle et montée en gamme : timing, éthique, méthodes
- Fidélisation : rituels, réactivation, recommandation, prescripteurs
- **Livrable final** : plan commercial 90 jours + plan fidélisation + scripts

#### APRES

- Suivi individualisé sur 3 mois : points de progrès, ajustements, retours terrain
- Consolidation : relecture scripts/pitch, analyse objections rencontrées, optimisation du plan d'action
- Évaluation à froid recommandée : progression, résultats, axes de montée en compétence



#### Objectif de la formation

- Connaître et utiliser les bonnes méthodes d'acquisition client (prospection multicanale)
- Maîtriser leur présentation et leur posture commerciale
- Appliquer les 7 étapes de la vente de manière fluide et efficace
- Transformer une vente en expérience client mémorable
- Maîtriser la vente additionnelle et la montée en gamme
- Mettre en place des outils et routines de fidélisation
- Traiter efficacement les objections et sécuriser la conclusion



#### Modalités d'évaluation

- **Avant** : positionnement + auto-évaluation
- **Pendant** : quiz, exercices, mises en situation (évaluation formative)
- **Fin** : mise en situation “fil rouge” (entretien complet + grille de critères) + validation des livrables (pitch, pipeline, plan 90 jours)
- **Satisfaction** : questionnaire à chaud



## Intervenants

Formation animée par un(e) formateur(trice)-consultant(e) expert(e) en vente, avec expérience terrain en BtoB et BtoC.



## Points forts de la formation

- Parcours complet Commercial 360° : prospection, vente, négociation, fidélisation
- Très pratique : mises en situation + feedback à chaque étape
- Outils prêts à l'emploi : scripts, trames, check-lists, pipeline
- Suivi 3 mois sur rendez-vous pour sécuriser la mise en œuvre



Formation certifiée Qualiopi, prise en charge possible le jusqu'à 100%

**QUALITÉ DE FORMATION**