

# organisme de formation de l'ESS, vous propose

---

## Développer son activité par une posture ajustée dans les visites commerciales

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Développer l'activité auprès des clients professionnels : entreprises, artisans et professions libérales, associations et collectivités en travaillant sur des manières de se présenter et en assurant des visites commerciales

A l'issue de la formation, le stagiaire disposera de toute la méthodologie et l'outillage pour conduire avec succès des visites commerciales de prospection ou de fidélisation auprès de tout type d'organisation. Il aura en particulier travaillé sur sa présentation, son argumentaire, des techniques d'entretien de vente et sa posture commerciale tout en l'adaptant au monde l'IAE.

### DESCRIPTION / CONTENU

L'objectif de la formation sera atteint par un parcours didactique progressif permettant d'avoir une approche globale et outillée. Le rythme tiendra compte des besoins et du niveau du groupe.

- Appréhender les spécificités de la posture commerciale
- Formaliser la présentation de sa structure et de son offre de services à travers un argumentaire déclinable sous différentes formes
- Analyser son portefeuille clients et son territoire pour identifier des clients à potentiel et des prospects à démarcher
- Prendre un premier contact en attirant et retenant l'attention de son interlocuteur pour solliciter un rdv
- Conduire une visite commerciale pour atteindre son objectif en développant sa capacité d'écoute et de diagnostic des besoins (méthodologie des 7C)
- Mobiliser les techniques de l'entretien commercial (découverte des besoins, proposition commerciale ajustée, traitement des objections, négociation, contractualisation) et préparer ses outils
- Construire une relation durable et rester force de proposition au fil du temps dans une relation proactive (la gestion de la relation clients en SIAE)

### METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie interactive alternant apports théoriques basée sur la méthodologie des 7+1C, analyse de cas concrets issus de l'expérience des stagiaires et jeux de rôles basés sur le volontariat, des situations pratiques soumises par les participants et l'alternance des rôles.
- Echange de pratiques entre les stagiaires, travail sur les outils de développement personnalisés pour chaque structure
- Travail en sous-groupes

# organisme de formation de l'ESS, vous propose

---

## MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Remise du support complet aux participants à l'issue de la séance avec toutes les notes issues des échanges, des partages d'expérience et des productions collectives
- Partage de trames personnalisables pour les outils liés aux différentes étapes de l'entretien de vente

## MODALITES D'EVALUATION

Durant la formation, l'acquisition des compétences est évaluée sur la base d'activités pédagogiques actives et faisant appel à des méthodes interactives.

A la fin de la formation, un bilan réflexif est proposé oralement sur l'application des acquis dans le quotidien professionnel des participants.

Ce bilan est accompagné d'un questionnaire de satisfaction.

## DUREE

14 heures

## PUBLIC

Toute personne en charge effective du développement ou de la prospection et en relation avec les prospects ou clients, avec ou sans expérience

## PRE-REQUIS

Aucun

## MODALITES D'ORGANISATION

Les dates et le format (en présentiel à distance via l'outil Zoom) sont à votre disposition sur [notre catalogue en ligne](#).

## EQUIPE PEDAGOGIQUE

Les formateurs intervenant pour Coorace sont des spécialistes de leurs domaines et des spécificités de l'insertion par l'activité économique, afin de répondre le mieux possible aux problématiques que vous rencontrez.

## MODALITES D'INSCRIPTION



## organisme de formation de l'ESS, vous propose

---

L'inscription à la formation se fait par bulletin d'inscription pour les formations en INTER. Vous pouvez adresser toute question à ce sujet à Anna Benavente (07 49 73 83 25 - [anna.benavente@coorace.org](mailto:anna.benavente@coorace.org))

Pour les formations en INTRA, merci de contacter Geneviève Gourdel (07 49 56 19 94 - [genevieve.gourdel@coorace.org](mailto:genevieve.gourdel@coorace.org))

ACCES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour les autres situations de handicap, n'hésitez pas à contacter Geneviève Gourdel (07 49 56 19 94 - [genevieve.gourdel@coorace.org](mailto:genevieve.gourdel@coorace.org))