

PROGRAMME DE FORMATION

Parcours Excellence Commerciale 5.0

Renforcer son impact et son efficacité commerciale

Mise à jour du programme : 18/05/2026

PUBLIC CONCERNE

Equipe commerciale

DUREE & VALEUR

Atelier : 2 x 7 heures en présentiel
Suivi individuel pour le commercial :
 1x 1 heure en distanciel
Suivi individuel pour le manager :
 2x 1 heure en distanciel

Tarif :

1960 € HT / 2352 € TTC par personne
Avec mesure du ROI selon vos standards d'excellence métier*
Mise en place d'un contrat de performance et pérennité possible
**Return of investissement*

OBJECTIFS

A l'issue du Parcours Excellence, le stagiaire sera capable d'organiser son activité commerciale en sachant doser respect du processus commercial, utilisation des argumentations impactantes et gestion de son temps en laissant le moins de place possible à l'improvisation.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Support digital : pc, écran, vidéoprojecteur, support d'animation.
 Support papier : paperboard, support d'animation.
 Alternance d'exercices pratiques et parties théoriques.

Accessible aux personnes en situation de handicap et/ou ayant des besoins spécifiques d'aménagement temporaire.

PRE-REQUIS

- Expérience commerciale « débutant ou confirmé »
- Avoir complété le questionnaire d'auto-évaluation

PROGRAMME

ATELIER

JOUR 1 : atelier « les fondamentaux de la vente - processus commercial conquête et développement »

- Structurer sa démarche commerciale.
- Eviter les causes d'inefficacité dans sa démarche de vente.
- Préparer son discours commercial pour mieux convaincre.

JOUR 2 : atelier « vendre la valeur des solutions »

- Traitement des objections
- Optimiser la prospection par la prise de rendez-vous téléphoniques.
- Entraînement et appels sur cibles identifiées et mesure du ROI.

SUIVI INDIVIDUEL

1 HEURE : suivi de la performance et ancrage des savoirs

- Pilotage de l'activité, suivi des indicateurs de performance
- Animation de la relation client
- Développement des compétences commerciales, ancrage des savoirs

DEMARCHE PEDAGOGIQUE ET EVALUATION

- Auto-évaluation initiale avant formation
- Echanges, illustrations, exercices d'identification, sketches sur études de cas
- Mise en situation et jeux de rôle
- Prise de conscience des améliorations et plan d'actions
- Evaluation de formation à chaud dès la fin du Parcours

Option Capital Santé :

- *Réaliser son profil AEC Disc : mieux se comprendre pour mieux cerner ses interlocuteurs et améliorer sa communication*
- *Réaliser son profil EQ-i : apprendre à gérer son stress et ses émotions et quelles actions possibles*
- *Réaliser son Diagnostic Physiologique : comprendre les enjeux de son capital santé sur la pérennité et la fiabilité de ses performances.*

STRATEIRA

Nous contacter ou s'inscrire : communication@strateira.com

www.strateira.com

9, rue des Landes 68490 HOMBURG - 834 814 253 RCS MULHOUSE

Organisme de formation 44680288068



Ensemble, aujourd'hui pour demain !

STRATEIRA

Nous contacter ou s'inscrire : communication@strateira.com

www.strateira.com

9, rue des Landes 68490 HOMBOURG - 834 814 253 RCS MULHOUSE

Organisme de formation 44680288068