



Objectif de la formation

Ce séminaire accompagne la création et la gestion d'une équipe de vente performante : analyser ses marchés, développer les compétences et piloter les résultats. Le participant repart avec sa stratégie de prospection et son plan de communication.

Durée 8 heures, réparties en deux séances de 4 heures.

À qui ce séminaire s'adresse

Responsables et chefs d'équipes de vente qui veulent structurer leur force de vente plutôt que de compter sur quelques individus.

Séance 1 — Maîtriser les bases de la vente performante

4 heures

- **Objectif : Maîtriser les bases de la vente performante et analyser ses marchés**
- **Comprendre la force de vente et sa place parmi les fonctions de l'organisation**
- **Mettre en place une démarche intégrée de prospection et de fidélisation**
- **Analyser ses marchés cibles et les critères d'achat prioritaires**
- **Identifier et exploiter ses avantages concurrentiels**
- **Les aptitudes clés : écoute active, argumentaire, persuasion**
- **Développer les compétences de l'équipe avec le PCL et le PCE**
- **Étude de cas : un scénario de marché et sa stratégie de prospection**
- **Activité de travail : analyser vos marchés cibles et bâtir votre stratégie de prospection**

Séance 2 — Stratégies avancées de vente et de communication

4 heures

- **Objectif : Appliquer les techniques avancées et piloter la performance**
- **Les techniques avancées : conclusion, gestion des objections, négociation**
- **La communication vendeur-client, verbale et non verbale**
- **Optimiser son offre de produits et services pour répondre aux besoins réels**
- **Créer un plan de communication multicanal, incluant la gestion de la relation client**
- **Évaluer et piloter les performances avec le GPS, la SOC, le TBE et le TBO**
- **Valider et diffuser les résultats à l'équipe**
- **Atelier : simulation de négociation et suivi client**
- **Activité de travail : simuler une négociation complète et construire votre plan de suivi client**

Ce qui se discute en groupe

- Ce qui distingue une équipe de vente d'une somme de vendeurs
- Vos avantages concurrentiels réels, par rapport à ceux que vous annoncez
- Les objections qui reviennent le plus, et vos réponses actuelles
- Piloter une force de vente sans la démotiver

Comment le séminaire se donne

- Cahier de préparation à remplir avant la première séance
- PCL et PCE complétés et analysés en séance
- Canevas d'analyse de marché et de stratégie de prospection
- Plan de communication multicanal
- Tableaux de bord TBE et TBO de la performance commerciale

Résultats escomptés

- Vous optimisez vos relations clients avec des méthodes ciblées
- Votre équipe de vente dépasse ses objectifs parce qu'elle est structurée
- Vous disposez d'outils concrets de gestion commerciale

Ce que vous emportez

- Votre analyse de marchés cibles
- Votre stratégie de prospection
- Votre plan de communication multicanal
- Vos indicateurs de performance commerciale

Reconnaissance des compétences

À la fin du séminaire, le participant reçoit une attestation. Au terme d'un programme de 80 heures, il reçoit une certification.

Réseautage inc. est agréé par Service Québec — certificat 0060705 — et reconnu organisme formateur par la Commission des partenaires du marché du travail. Les subventions à la formation couvrent jusqu'à 100 % du coût, sous réserve d'admissibilité. Nous montons la demande avec vous.

info@reseautage.com · 514 831-8432 · www.reseautage.com

Contenu de l'Institut du réseautage de compétences (IRC), offert par Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec. © 1998-2026 Réseautage inc. Tous droits réservés.