



Objectif de la formation

Ce séminaire structure, optimise et accélère le développement des affaires : repérer les occasions, renforcer les relations clients et bâtir des stratégies durables. Le participant repart avec son cahier des charges commercial et son plan d'action.

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

À qui ce séminaire s'adresse

Responsables du développement des affaires, vendeurs seniors et dirigeants qui veulent une démarche commerciale, pas une suite d'occasions saisies au hasard.

Séance 1 — Fondamentaux du développement d'affaires

4 heures

- **Objectif : Poser les fondamentaux du développement d'affaires**
- **Comprendre la place stratégique du développement d'affaires dans l'organisation**
- **Rédiger un cahier des charges clair pour structurer ses projets commerciaux**
- **Développer des présentations convaincantes pour clients et partenaires**
- **Gérer et coordonner efficacement les équipes**
- **Découvrir le PCL et ses applications au développement des affaires**
- **Analyser les styles de personnalité et leur influence en vente et en négociation**
- **Étude de cas : la mise en place d'un plan commercial intégré**
- **Activité de travail : rédiger votre cahier des charges commercial et bâtir votre plan intégré**

Séance 2 — Techniques avancées et stratégies

4 heures

- **Objectif : Appliquer les techniques avancées et mesurer les retombées**
- **Appliquer la méthode Kaizen pour améliorer la prospection en continu**
- **Identifier, qualifier et convertir les clients potentiels avec des outils modernes**
- **Utiliser les technologies numériques pour le suivi et la fidélisation**
- **Élaborer des stratégies de commandite et de placement publicitaire**
- **Optimiser les retombées des événements d'affaires et des salons**
- **Évaluer et diffuser les résultats pour renforcer la performance collective**
- **Séance pratique : plan d'action personnalisé avec le GPS, la SOC, le TBE et le TBO**
- **Activité de travail : construire votre plan d'action de développement avec vos indicateurs**

Ce qui se discute en groupe

- Développement des affaires et vente : où passe la frontière chez vous
- Vos occasions perdues de la dernière année, et pourquoi
- Commanditer un événement : sur quelle base décider
- Ce que vos technologies de suivi font réellement pour vous

Comment le séminaire se donne

- Cahier de préparation à remplir avant la première séance
- PCL, PCE et PCO complétés et analysés en séance
- Canevas de cahier des charges commercial
- Grille de qualification des clients potentiels
- Plan d'action avec GPS, SOC, TBE et TBO

Résultats escomptés

- Vous maîtrisez les meilleures stratégies de développement d'affaires
- Vous repérez et convertissez vos occasions commerciales
- Vos actions quotidiennes sont structurées et mesurées

Ce que vous emportez

- Votre cahier des charges commercial
- Votre grille de qualification
- Votre plan d'action de développement
- 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.