



Réseautage inc.
Réseau des Industriels du Québec

Programme Vendeurs Performants 2026-27



Préparation &
stratégie commerciale



Prospection &
réseautage



Vente consultative &
relation client



Pilotage & performance
des ventes



10 séminaires sur 80 heures

Pour vendeurs, responsables d'équipes de vente,
dirigeants et développeurs d'affaires

DES PARTENARIATS
AUJOURD'HUI
POUR UNE INDUSTRIE
PLUS FORTE DEMAIN



SOLUTIONS
INDUSTRIELLES
RELATIONS
PERFORMANCE

PROSPECTER
CONSEILLER
CONCLURE
DÉVELOPPER

PIPELINE DE VENTES
Prospection
Rendez-vous
Préparation
Vente

INNOVER
COLLABORER
DÉVELOPPER
VOS MARCHÉS

Programme Vendeurs Performants 2026-27

VENTES

Le programme qui transforme vos ventes en moteur stratégique

Cibler, convaincre, conclure — et le mesurer.

Un programme de l'Institut du réseautage de compétences (IRC), offert par Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec.

Dans un marché où chaque interaction client peut changer la donne, il ne suffit plus de se reposer sur les techniques traditionnelles. Le programme Vendeurs Performants structure et renforce les compétences clés en vente, en intégrant des outils exclusifs qui alignent la performance commerciale sur la stratégie globale de l'entreprise.

Structuré autour de cinq piliers, il donne les moyens de dépasser les silos organisationnels, de collaborer avec tous les départements et de générer des résultats mesurables.

À qui s'adresse ce programme

- Responsables et chefs d'équipes de vente
- Dirigeants, gestionnaires, responsables de production ou de finance travaillant en synergie avec les ventes
- Toute personne souhaitant développer son leadership commercial et sa contribution stratégique

Les cinq piliers et leurs outils clés

- Préparation — Clarifier la stratégie et la structure
- Prospection — Cibler les bonnes opportunités
- Participation — Réussir les rendez-vous et les négociations
- Évaluation — Mesurer et optimiser la performance
- Communication des résultats — Mobiliser et motiver

Huit outils exclusifs traversent le parcours : PCS, PCL, PCE, PCO, GPS, SOC, TBE et TBO.

Résultats pour les participants

- Une expertise commerciale avancée pour cibler, convaincre et conclure efficacement, grâce aux outils PCS, PCL, PCE et TBE
- Une capacité d'analyse et d'optimisation grâce au PCO, au TBO et aux indicateurs de suivi
- Un plan d'action clair et mesurable, structuré avec le GPS et intégré dans la SOC pour garantir la cohérence avec les objectifs d'entreprise

Bénéfices pour l'organisation

- Synergie renforcée entre la force de vente et les autres fonctions clés — direction, RH, production, finance — grâce à la SOC
- Culture commerciale performante et orientée résultats, soutenue par des outils de pilotage précis (TBE, TBO)
- Décisions commerciales alignées sur les objectifs stratégiques grâce au GPS et au PCE
- Résultats tangibles et mesurables en croissance des ventes, en fidélisation client et en efficacité organisationnelle

Méthode d'apprentissage active

- Utilisation des outils pendant les séminaires, avec les données réelles de chaque participant
- Études de cas et mises en situation issues de contextes professionnels réels
- Échanges entre participants de secteurs variés pour enrichir les perspectives
- Coffret numérique « Boîte à outils Vendeurs Performants » — PCS, PCL, PCE, PCO, GPS, SOC, TBE et TBO — pour un accès permanent

Reconnaissance des compétences

À l'issue du programme, chaque participant reçoit un certificat officiel attestant de ses compétences renforcées, de son professionnalisme accru et de sa capacité à exercer un leadership commercial efficace.

Réseautage inc. est reconnu par Service Québec et la Commission des partenaires du marché du travail (CPMT). Nos formations sont admissibles aux subventions : programmes de formation, ateliers, séminaires, Profils de Compétences et coaching. Numéro d'agrément : 0060705.

Format adapté aux vendeurs occupés

- 10 séminaires de 8 heures, répartis en 2 séances de 4 heures, sur neuf mois
- Deux matinées par mois, de 8 h à 12 h — les journées sont déterminées avec le groupe
- Devoirs entre chaque séance pour maximiser la mise en action
- Durée totale du programme : 80 heures

Les journées et les dates sont déterminées avec le groupe à la formation de la cohorte.

Les dix séminaires

Séminaire	Titre du séminaire	Objectifs principaux
V01S	Équipe de ventes performante	— Poser les bases d'une équipe alignée, motivée et orientée résultats — Évaluer les forces et les axes d'amélioration avec le PCE, puis proposer trois actions immédiates
V02S	Améliorer les habiletés de ventes	— Renforcer les techniques de vente consultative et persuasive — Préparer une simulation de rencontre client, puis l'autoévaluer à l'aide du PCL
V04S	Ventes centrées client	— Adapter l'approche de vente aux besoins et aux attentes du client — Construire un portrait de client idéal et un argumentaire fondé sur ses besoins réels
V08S	Gestion des plaintes et des clients difficiles	— Transformer les situations critiques en occasions de fidélisation — Choisir deux cas réels récents et rédiger un plan de réponse selon la méthode vue en atelier
V05S	Ventes et relations d'affaires	— Développer un réseau d'affaires solide et durable — Identifier cinq partenaires ou influenceurs clés et définir un plan d'approche sur trois mois
V10S	Meilleures habiletés de réseautage	— Maximiser les occasions par un réseautage structuré — Participer à un événement de réseautage et documenter trois contacts avec leur potentiel commercial
V06S	Maximiser le développement des affaires	— Structurer l'expansion commerciale et la prospection — Construire un plan de prospection avec le PCE et définir les indicateurs de suivi dans le TBE
V07S	Foire commerciale	— Préparer et optimiser la présence sur un salon ou un événement d'affaires — Élaborer un plan d'action avant, pendant et après l'événement, avec des objectifs chiffrés
V11S	Publicités et promotions efficaces	— Soutenir les ventes par des actions marketing ciblées — Concevoir une mini-campagne promotionnelle avec objectifs, budget et indicateurs de performance
V13S	Pilotage des ventes et indicateurs de performance	— Utiliser les données pour piloter les ventes et améliorer la rentabilité — Mettre en place un TBO avec cinq indicateurs clés et proposer un cycle de suivi mensuel

Synthèse des livrables

- Entre les deux séances d'un même séminaire : exercices de mise en pratique ou observation terrain
- Entre les séminaires : courte synthèse d'une page et travail préparatoire pour le séminaire suivant
- Total : 10 devoirs intermédiaires et 10 bilans ou préparations — 20 livrables légers, adaptés à des vendeurs en poste

Coût du programme

Le programme qui transforme vos ventes en moteur stratégique.

Ce parcours intensif de 80 heures s'adresse aux responsables d'équipes de vente, aux professionnels de la direction, de la production, de la gestion ou de la finance, ainsi qu'à toute personne souhaitant accroître son leadership commercial et son impact stratégique. L'objectif : développer une vision commerciale intégrée, maîtriser les outils de performance et transformer les occasions de vente en leviers de croissance durable.

Ce que vous en retirez

- Une expertise commerciale avancée pour identifier, cibler et conclure avec efficacité
- La maîtrise des outils de préparation, de prospection, de suivi et de communication des résultats
- Un plan d'action concret pour accroître les ventes, renforcer la relation client et optimiser la rentabilité
- Une stratégie de vente alignée sur les objectifs globaux de l'entreprise

Trois options tarifaires

Type d'inscription	Tarif	Avantages
Tarif exceptionnel	3 200 \$	— Appel stratégique individuel — Contenu préparatoire exclusif — Paiement possible en deux versements
Tarif avantageux	3 600 \$	— Accès complet au programme — Paiement possible en deux versements
Tarif régulier	4 000 \$	— Inscription selon la disponibilité — Paiement en un seul versement

Les périodes d'inscription associées à chaque tarif seront annoncées avec le calendrier.

Bonus : les cinq premières inscriptions recevront un accompagnement individuel post-programme, d'une valeur de 500 \$.

Prêt à faire le prochain grand pas ?

Les places sont limitées à douze participants afin de garantir la qualité des échanges. Réservez votre place ou demandez un appel exploratoire personnalisé.

Pour plus d'information : www.reseautage.com

Inscrivez-vous : info@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.

1251-1414 rue Chomedey, Montréal (Québec) H3H 0A2

514 831-8432 · info@reseautage.com