



**Réseautage Inc**  
Réseau des Industriels du Québec



## Programme Vendeurs Performants 2025-2026

---

### Réseautage Inc. est reconnu :

- Vous pouvez bénéficier de subventions de Service Québec pour nos programmes de séminaires, séminaires sur mesure, profils de compétences et notre coaching. Notre numéro de certificat d'agrément de Service Québec est le **0060705**.
- Nous sommes reconnus comme organisme formateur agréé par la Commission des partenaires du marché du travail aux fins de l'application de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.





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** est conçu pour structurer et renforcer les compétences clés en vente, en intégrant des outils exclusifs qui permettent d'aligner la performance commerciale sur la stratégie globale de l'entreprise. Structuré autour de **cinq piliers essentiels**, il donne aux participants 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 5 piliers et leurs outils clés

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

## 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, TBO et aux indicateurs de suivi performants.**
- **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) via 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, fidélisation client et 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 directement issues de contextes professionnels.
- Échanges entre participants de secteurs variés pour enrichir les perspectives.
- **Coffret numérique "Boîte à Outils Vendeurs Performants"** comprenant PCS, PCL, PCE, PCO, GPS, SOC, TBE et TBO pour un accès permanent.

## Certification et reconnaissance

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 agréé par **Service Québec** (n° 0060705) et reconnu par la **Commission des partenaires du marché du travail**. Nos formations sont admissibles à des subventions pouvant couvrir jusqu'à **100 % des frais**.





## Format adapté aux vendeurs occupés et qui veulent s'améliorer

- 10 séminaires de 8 heures, répartis en 2 séances de 4 heures et sur neuf mois
- Les \_\_\_\_\_ matin de 8h à 12h, à raison de deux fois par mois
- Devoirs entre chaque séance pour maximiser la mise en action
- **Durée totale du programme** : 80 heures
- **Début** du programme : \_\_\_\_\_
- **Fin** du programme : \_\_\_\_\_

## Horaire du Programme Vendeurs Performants 2025–2026

Séminaire	Titre du séminaire	Séance 1	Séance 2	Devoirs
V01S	Équipe de ventes performante			- Poser les bases d'une équipe alignée, motivée et orientée résultats. Évaluer les forces et axes d'amélioration de l'équipe avec la grille PCE (Profil de Compétences Équipe) et proposer 3 actions d'amélioration immédiates.
V02S	Améliorer les habiletés de ventes			- Renforcer les techniques de vente consultative et persuasive. Préparer et enregistrer une simulation de rencontre client en appliquant les techniques vues, puis l'autoévaluer à l'aide du PCL.
V04S	Ventes centrées client			- Adapter l'approche de vente aux besoins et attentes spécifiques du client. Construire un portrait de client idéal et créer un argumentaire personnalisé basé sur ses besoins réels.
V05S	Ventes et les relations d'affaires			- Développer un réseau d'affaires solide et durable. Identifier 5 partenaires ou influenceurs clés et définir un plan d'approche sur 3 mois.
V10S	Meilleures habiletés réseautage			- Maximiser les opportunités via le réseautage structuré. Participer à un événement de réseautage et documenter 3 contacts pertinents avec leur potentiel commercial estimé.
V06S	Maximiser le développement des affaires			- Structurer l'expansion commerciale et la prospection. Construire un plan de prospection avec le PCE (Profil de Compétences Équipe) et définir les indicateurs de suivi dans le TBE (Tableau de Bord d'Équipe).
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 objectifs chiffrés.
V08S	Gestion des plaintes et clients difficiles			- Transformer les situations critiques en opportunités de fidélisation. Sélectionner 2 cas réels récents et rédiger un plan de réponse en appliquant la méthode vue en atelier.
V11S	Publicités et promotions efficaces			- Soutenir les ventes avec 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 (Tableau de Bord Organisation) avec 5 indicateurs clés et proposer un cycle de suivi mensuel.

## Synthèse des livrables / devoirs

- Entre les deux séances d'un même séminaire : exercices de mise en pratique ou observation terrain.
- Entre les séminaires : courte synthèse (1 page) + travail préparatoire pour le prochain séminaire.
- Total : de 10 devoirs intermédiaires + 10 bilans/préparations (20 livrables légers au total, adaptés aux vendeurs).





## Le programme qui transforme vos ventes en moteur stratégique

### Programme Vendeurs Performants (2025–2026) – Parcours de 80 heures

Ce parcours intensif 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 au sein de son organisation. **L'objectif** : développer une vision commerciale intégrée, maîtriser les outils de performance et transformer les opportunités de vente en leviers de croissance durable pour l'entreprise.

### Résultats pour les participants

- Une expertise commerciale avancée pour identifier, cibler et conclure avec efficacité.
- Une maîtrise des outils de préparation, prospection, suivi et communication des résultats.
- Un plan d'action concret pour accroître les ventes, renforcer la relation client et optimiser la rentabilité.

### Bénéfices pour l'organisation

- Synergie renforcée entre la force de vente et les autres fonctions clés (direction, RH, production, finance).
- Culture commerciale performante, centrée sur la collaboration interservices.
- Stratégie de vente alignée sur les objectifs globaux de l'entreprise.
- Résultats tangibles et mesurables en croissance des ventes et en efficacité organisationnelle.

### Trois options tarifaires pour vous inscrire au bon moment

Type d'inscription	Période	Tarif	Avantages
Tarif exceptionnel	Jusqu'au 27 juillet 2025	3 200\$	- Appel stratégique individuel - Contenu préparatoire exclusif - Paiement possible en deux versements
Tarif avantageux	28 juillet au 29 août 2025	3 600\$	- Accès complet au programme - Paiement possible en deux versements
Tarif régulier	Après le 30 août 2025	4 000\$	- Inscription selon la disponibilité - Paiement en un seul versement - Aucun bonus inclus

**Bonus** : Les cinq premières inscriptions recevront un **accompagnement individuel post-programme**, d'une valeur de 500 dollars.

### Prêt à faire le prochain grand pas ?

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

Pour plus d'information : <https://www.reseautage.com/products/viewproductasadmin?idProduct=6>

Inscrivez-vous maintenant : [info@reseautage.com](mailto:info@reseautage.com)





**Réseautage Inc.**  
Réseau des Industriels du Québec

1414, rue Chomedey, bureau 1251  
Longueuil (Québec) J4H 1C6  
T. 514.831.8432 • [mclark@reseautage.com](mailto:mclark@reseautage.com)  
© 1998-2025 Réseautage Inc.  
TOUS DROITS RÉSERVÉS.

