

## SO' TEAM

24 C chemin de l'Octroi  
38200 VIENNE  
Email : contact@soteam.fr  
Tel : +33776867192



# La maîtrise du cycle de vente \_ PELO Vincent

*Cette formation vise à maîtriser le cycle de vente en abordant plusieurs aspects clés tels que l'analyse du marché, la prospection, la négociation et le suivi des ventes. Les participants apprendront à identifier leurs clients cibles, à construire un fichier de prospection pertinent, à développer des stratégies de vente efficaces, et à utiliser des outils de mesure de performance pour optimiser leurs résultats.*

**Durée:** 20.00 heures (4.00 jours)

### Profils des apprenants

- Toutes personnes souhaitant acquérir une compétence commerciale
- Commerciaux
- Entrepreneur(se)

### Prérequis

- Maîtrise de la langue française (parlé et écrit)
- Équipement informatique permettant les cours à distance et la production de fichiers (word, excel, powerpoint...)

### Accessibilité et délais d'accès

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour plus d'informations.  
0 semaine

### Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction des apprenants. Taux de retour des évaluations. Taux d'interruption en cours de prestation.

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre le marché cible
- Constituer un fichier de prospection
- Maîtriser les méthodes de prospection opérationnelle
- Développer un pitch commercial efficace
- Apprendre à questionner et argumenter
- Répondre aux objections
- Conclure une vente
- Suivre les ventes et fidéliser les clients
- Utiliser des outils de mesure de performance

## Contenu de la formation

- Analyse du marché / Constitution de la mallette du commercial
  - Comprendre le marché cible
  - Identifier les clients potentiels, leurs besoins, motivations et défis
  - Utiliser des outils de recherche et d'analyse de marché
  - Développer des stratégies de vente efficaces
- Processus de prospection

## SO' TEAM

24 C chemin de l'Octroi  
38200 VIENNE  
Email : contact@soteam.fr  
Tel : +33776867192



- Constituer un fichier de prospection pertinent
- Rechercher des informations sur les entreprises et les contacts clés
- Choisir des méthodes de prospection adaptées
- Établir un plan d'action clair
- Définir des objectifs précis
- Suivre les progrès régulièrement
- Cycle de négociation
  - Développer un pitch commercial efficace
  - Poser les bonnes questions pour identifier les besoins et les objections
  - Adapter la proposition commerciale aux besoins du client
  - Présenter une solution claire et précise
  - Argumenter de manière solide et persuasive
- Suivi des ventes et fidélisation
  - Mesurer les performances
  - Identifier les opportunités d'amélioration
  - Mettre en place un système de suivi
  - Analyser les résultats des actions
  - Optimiser la stratégie de vente
  - Offrir un excellent service après-vente
  - Mettre en place des programmes de fidélisation
- Outils de mesure de la performance
  - Utiliser des outils de mesure de performance

### Organisation de la formation

#### Équipe pédagogique

Sophie Bourgne

#### Ressources pédagogiques et techniques

- Outils de recherche et d'analyse de marché
- Méthodes de prospection opérationnelle
- Techniques de pitch commercial
- Stratégies d'argumentation
- Outils de mesure de performance

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Analyse des résultats de prospection
- Évaluation des performances de négociation
- Suivi des ventes et fidélisation des clients
- Utilisation des outils de mesure de performance

Prix : 2000.00