



**Stratéliance**  
la méthode commerciale & communication

# Formation-Action

## COMMERCIAL - VENTE

# Vendez plus en transformant vos rendez-vous

### Présentiel ou Distanciel

STRATELIANCE  
dispose d'une déclaration d'activité enregistrée  
sous le numéro 11 91 07224 91 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France



**Stratéliance**  
10, boulevard des Champs Elysées 91000 Evry-Courcouronnes  
+33 (0)1 810 811 00  
formation@strateliance.com  
RCS Evry 792 011 900

[www.strateliance.com](http://www.strateliance.com)

**Conseil, formation et accompagnement en commercial et en communication**

## Vendez plus en transformant vos rendez-vous

### Présentation de la formation

Au cœur du processus de vente, le rendez-vous de vente est souvent ressenti comme « du bon sens relationnel ». Il existe toutefois des techniques que cette formation vous propose de repérer, de maîtriser pour que ces dernières deviennent ensuite de simples réflexes pratiques. Gagnez en compétence commerciale et vous augmenterez votre taux de transformation !

**Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.**

<p><b>Les objectifs de la formation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser votre rendez-vous de vente et optimiser votre temps</li> <li>Intégrer les <b>fondamentaux</b> de l'animation d'un rendez-vous de vente</li> <li>Faire émerger les problèmes pour mieux convaincre le décideur</li> <li>Réussir le rendez-vous de vente pour augmenter votre chiffre d'affaires</li> </ul>	<p><b>Les profils concernés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>TPE, PME-ETI, Micro-entreprise, Freelance, Créateur, Porteur de projet</li> <li>Dirigeant, Commercial, Assistant commercial,</li> <li>Et aussi... pour la Profession comptable / Expert-comptable</li> </ul>
<p><b>Les prérequis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Disposer d'un ordinateur pouvant se connecter en wifi</li> </ul> <p><b>Matériel nécessaire si formation chez Client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>salle avec table en U + vidéoprojecteur + paperboard/feutre</li> </ul> <p><b>Nb. participants par session (inter ou intra)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>8 maximum</li> </ul>	<p><b>Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Méthode affirmative + méthode interrogative + méthode applicative</li> <li>Ateliers pratiques et jeux de rôle personnalisés</li> <li>Fiche évaluation de fin de formation</li> <li>Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur</li> <li>Support de formation : Powerpoint markété</li> <li>Remise attestation de fin de formation</li> </ul>
<p><b>Présentiel, durée 8h00</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>7h00 sur site + 1h00 offline</li> <li>Lieu : Stratéliance ou Client ou Location de salle</li> <li>Date et lieu : à définir ultérieurement</li> </ul> <p><b>Distanciel, durée 11h00</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>6h30 online avec formateur et 4h30 offline seul.e</li> <li>Sur 5 sessions en distanciel</li> <li>Lieu : visio</li> <li>Dates : à définir ultérieurement</li> </ul>	<p><b>Les + de cette formation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La liste des questions pertinentes à utiliser immédiatement (votre plan de découverte)</li> <li>Jeux de rôle personnalisés</li> <li>Cas pratiques personnalisés</li> </ul> <p><b>Contact</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Formation adaptable en fonction de vos attentes</li> <li>Nous contacter à <a href="mailto:formation@strateliance.com">formation@strateliance.com</a></li> <li>Nous vous contacterons sous 24h pour analyser vos besoins et planifier la formation</li> </ul>
<p><b>Qualité de l'animateur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Spécialiste en stratégie des fonctions Marketing, Commerciale et Communication depuis plus de <b>20 ans</b> : ancien Directeur Commercial et Marketing</li> <li>Le <b>transfert de compétence</b> est l'objectif de cette formation</li> </ul>	<p><b>Tarif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>sur devis après l'étude de vos besoins</li> </ul> <p><b>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Notre Organisme de Formation et notre Référent Handicap sont à votre écoute afin de permettre à chacun l'accès à nos formations. Une étude de vos besoins sera réalisée afin de coconstruire et adapter notre formation en lien avec les experts mobilisables.</li> <li>Référent Handicap : Thomas Bockstal <a href="mailto:tbockstal@strateliance.com">tbockstal@strateliance.com</a></li> </ul>

## Le programme de formation - PRESENTIEL

### Vendez plus en transformant vos rendez-vous

<b>Introduction</b>	<p>Questionnaire individuel préformation</p> <p>Rédigez vos étapes d'un rendez-vous de vente (<b>atelier pratique offline</b>)</p> <p>Analyse individuelle de vos étapes par Stratéliance</p> <p>Personnalisation de la formation</p>
<b>Plan détaillé de la formation</b>  <b>(7h00)</b>	<p><b>1) La mallette du « représentant commercial »</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les outils commerciaux et les outils en communication nécessaires pour réussir vos rdv</li> </ul> <p><b>2) Les étapes essentielles pour piloter votre rendez-vous de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La préparation</li> <li>• Zoom sur chacune de vos étapes d'un rdv de vente (<b>adaptées à votre environnement</b>)</li> <li>• Le suivi d'un rdv de vente, les étapes indispensables</li> </ul> <p><b>3) Vos objectifs en rdv de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir définir vos objectifs à chaque rdv, définir la durée d'entretien, etc.</li> <li>• La technique du SONCAS pour cerner rapidement votre interlocuteur</li> </ul> <p><b>4) Définir votre plan de découverte en questionnant vos prospects</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les 4 types de questions à poser (<b>atelier pratique</b>)</li> <li>• Rédigez vos questions en rendez-vous de vente (<b>atelier pratique</b>)</li> <li>• Conseils et axes d'amélioration de vos questions</li> <li>• Analysez les réels besoins cachés de vos interlocuteurs (technique du SPIN Selling) : <u>Faites émerger le besoin.</u></li> <li>• Rédigez vos questions sous forme SPIN Selling / votre plan de découverte (<b>atelier pratique</b>)</li> <li>• Conseils et axes d'amélioration de votre Spin Selling</li> </ul> <p><b>5) Mise(s) en situation / Jeu(x) de rôle personnalisé(s)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des besoins en rdv de vente (<b>atelier pratique</b>)</li> </ul> <p><b>Conclusion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quizz de fin de formation</li> <li>• Conseils de fin</li> </ul>
<b>Plan des annexes</b>	<p>Ateliers pratiques online et offline réalisés sur des <b>GoogleForm</b> personnalisés</p> <p>Support de présentation remis au format PDF</p>