



FORMATION

Développer l'activité commerciale

OBJECTIF Acquérir les compétences en vente. Être capable de construire son offre commerciale, la communiquer et la décliner en plan d'action commerciale. Être capable de préparer et mener une action commerciale.

PUBLIC Tout public

PRÉ-REQUIS Maîtriser les bases de l'**utilisation d'un ordinateur** : savoir rédiger sur clavier pour l'envoi d'e-mails ou traitement de texte.

DURÉE La durée de l'action de formation est estimée à **12 heures**, dont :
- **12 heures** en e-learning à distance

TYPE Formation à distance

PERIODE DE REALISATION 4 semaines à partir de la date de début de formation

EVALUATION Exercices d'application avec preuve de réalisation à déposer sur plateforme e-learning.

SANCTION Bloc de compétences n°2 de certification RNCP : *"Développer l'activité commerciale et conduire les achats"*.

PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

SEQUENCE A DISTANCE

Nature des travaux demandés au stagiaire et temps estimé pour les réaliser

Le stagiaire devra réaliser les travaux suivants dans le temps imparti.

Travaux	Durée estimée (h)
Partie 1 : Visionnage des vidéos de cours à distance et réalisation des exercices Introduction & programme L'assertivité : communiquer en s'affirmant et respectant l'autre L'écoute active Le questionnement puissant : Vue d'ensemble des techniques phares Le questionnement puissant : Questions ouvertes & CQCOQP Le questionnement puissant : Reformulation, silence, interprétation Le questionnement puissant : Sondage en terrain favorable, sondage en terrain défavorable Une démonstration du questionnement puissant à 2. Les Astuces des meilleurs vendeurs	3h
Partie 2 : Visionnage des vidéos de cours à distance et réalisation des exercices Prise de RDV : Préparation matérielle & mentale Prise de RDV: Comportement, astuces, démonstration Préparation d'un RDV : A qui vais-je vendre ? Diagnostic client. SONCASE Préparation d'un RDV : Que vais-je vendre ? Définir des objectifs précis SMAC (spécifiques, mesurables, accessibles, compatibles). Préparation d'un RDV : Comment vais-je vendre ? incluant le pitch Préparation d'un RDV : Se projeter dans le RDV: objectifs,	3h

<p>agenda, points clés, supports visuels Démonstration de la préparation complète d'un RDV</p>	
<p>Partie 3 : Visionnage des vidéos de cours à distance et réalisation des exercices L'entretien de vente : Prendre contact L'entretien de vente : Convaincre avec la SIMAC (Situation, Idée, Mécanisme, Avantages, Conclusion) L'entretien de vente : Découvrir et résumer la Situation. Partager l'Idée L'entretien de vente : expliquer le Mécanisme à l'appui des 5 Sens L'entretien de vente : Souligner les Avantages et Conclure la vente Conclure le RDV: Zoom sur la technique de verrouillage de la vente Analyser le RDV Démonstration d'une vente entière à 2 & Astuces</p>	3h
<p>Partie 4 : Visionnage des vidéos de cours à distance et réalisation des exercices Le Traitement des objections: présentation de la technique IVCR dans son ensemble : Identifier, Comprendre, Vérifier, Transmettre. Le Traitement des objections: Identifier Le Traitement des objections: Comprendre Vérifier, Transmettre. Démonstration d'un traitement de l'objection à 2 La vente flash attaque Démonstration d'une vente flash attaque à 2. La démonstration par les chiffres pour renforcer un argumentaire ou traiter une objection Synthèse sur ce qu'il faut retenir des techniques de ventes - BtoB Synthèse sur ce qu'il faut retenir des techniques de ventes - BtoC</p>	3h
TOTAL estimé à distance	12h

Au cours de la réalisation de l'action, des supports de cours digitalisés en vidéos seront mis à la disposition du stagiaire, sur une plateforme e-learning accessible à l'url suivant : <https://cours.lecolefrancaise.fr/>

Le suivi de l'exécution de l'action de formation, pour la séquence réalisée à distance, sera effectué au moyen de travaux que le stagiaire devra réaliser sur ordinateur sur la plateforme pédagogique e-learning de **L'ECOLE FRANCAISE**, ou sur des logiciels tiers.

Les exercices et travaux à effectuer par le stagiaire prendront la forme de mises en situation professionnelles permettant de mettre en œuvre les nouvelles compétences dans un cas pratique.

Ces travaux devront être réalisés tout au long de la période de réalisation de l'action de formation. Des preuves de réalisation de ces travaux seront déposées sur la plateforme e-learning de l'organisme de formation sous forme de fichier avant la fin de la 4^{ème} semaine de formation. Ces fichiers de preuve seront évalués en cours ou en fin de formation par l'équipe pédagogique, sans remise de commentaires de correction.

L'organisme avertit le bénéficiaire sur le volume important de ces travaux et le fort investissement personnel demandé pour la partie à distance de cette formation.

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance

1/ Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :

Thibault Viguié : Responsable pédagogique de l'Ecole Française. Master ESSCA. Master in Business Administration, Université Corvinus de Budapest.

Guillaume Caillot : Directeur Général de l'Ecole Française, ISC Paris – MBA Management des communications d'entreprises. Ecole de Commerce Européenne - Spécialité Marketing et Communication.

2/ les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes ;

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné via la plateforme e-learning de L'ECOLE FRANCAISE, par e-mail, par téléphone ou via l'application mobile de l'école sur laquelle le stagiaire peut échanger en direct avec son formateur, les autres stagiaires ou l'équipe pédagogique.

Le stagiaire peut contacter l'école au 01 84 20 09 78, du lundi au vendredi de 10h à 17h ou à l'adresse administration@lecolefrancaise.fr pour toute assistance d'ordre technique ou pédagogique.

3/ les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de 24h ouvrables après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : administration@lecolefrancaise.fr

Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme en ligne de l'Ecole Française. Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

1. Les cours : cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionables en ligne mais non téléchargeables.
2. Les exercices d'évaluation : réalisation d'études de cas et mises en situation professionnelles.

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de formation en présentiel, l'action de formation se déroulera dans une salle en corrélation avec le nombre de stagiaires présents. Le(s) formateur(s) utilisera(ont) également un ordinateur et un projecteur afin de permettre aux stagiaires de suivre pas à pas le déroulement pédagogique de l'action de formation, et d'effectuer les exercices de mise en application proposés.

Evaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation

- Chaque complétion d'un chapitre (ex: cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de donnée MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à des exercices d'application.

- Dans le cadre de la séquence de formation réalisée en présentiel, le suivi des stagiaires sera réalisé au moyen des feuilles d'émargement, établies par demi-journée, et signées électroniquement des stagiaires et des formateurs.

Modalités de sanction de l'action de formation

L'action de formation est sanctionnée par le passage d'une certification qui a vocation à sanctionner un ensemble de compétences. L'inscription au passage de cette certification est à l'initiative de l'apprenant. La formation donne lieu, dans tous les cas à la remise d'une attestation de formation téléchargeable au format PDF sur la plateforme e-learning de l'école, à la fin de la formation.