

SÉMINAIRE DE FORMATION

Les Nouveaux Défis de la Force de Vente en Entreprise

 22 AU 23 MAI 2025

 8H30-17H00

 SIÈGE DU GECAM, BONANJO

FRAIS DE PARTICIPATION :

Membre (PME : 75 000 HT/Pers, G.E 100 000 HT/Pers • Administration publique : 150 000 HT/Pers)

Non membre (TPE : 75 000 HT/Pers, PME : 100 000 HT/Pers G.E 150 000 HT/Pers • Administration publique : 200 000 HT/Pers)

Dans un contexte de plus en plus concurrentiel, digitalisé et centré sur le client et non plus sur les produits, les forces de vente sont confrontées à de nouvelles exigences: personnalisation de la relation client, maîtrise des outils digitaux, approche conseil plutôt que simple vente, fidélisation sur le long terme etc... Cette formation vise à aider les équipes à comprendre ces évolutions, à s'adapter et à améliorer leur performance commerciale.

I. OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Objectifs stratégiques

- Renforcer la compétitivité commerciale de l'entreprise.
- Adapter les pratiques commerciales aux nouveaux comportements d'achats.
- Augmenter le chiffre d'affaires en optimisant la qualité de la relation client.

2. Objectifs opérationnels

- Identifier et comprendre les nouveaux défis commerciaux.
- Maîtriser les outils numériques indispensables à la prospection et à la vente.
- Améliorer les techniques de vente orientées conseil et solutions.
- Fidéliser efficacement les clients existants et futurs.

II. CIBLES POTENTIELLES

La formation s'adresse principalement à :

- Directeurs Commerciaux et Ventes
- Commerciaux et Vendeurs
- Chargés de clientèle / Business Developers
- Responsables commerciaux/ Marketing
- Toute personne impliquée dans la relation client et la vente en entreprise

III. MÉTHODOLOGIE DE LA FORMATION

- Approche interactive et participative
- Outils interactifs: cas pratiques, exercices, jeux de rôles, mises en situation
- Brainstorming de groupe
- Évaluation continue
- Plan d'action personnalisé

IV. PLAN DE FORMATION

Module 1 : Comprendre les nouveaux comportements d'achats (Les attentes des clients aujourd'hui, L'impact du digital sur la vente)

Module 2 : Nouveaux défis de la prospection commerciale (Les techniques modernes de prospection et la vente stratégique)

Module 3 : Construire une approche client orientée conseil (Développer l'approche conseil et personnalisée)

Module 4 : Utiliser les outils numériques dans la vente (le digital)

Module 5 : Fidéliser pour mieux vendre (Développer la fidélisation active et le customer success management)

Module 6 : Développer son agilité commerciale (Adopter une posture proactive, agile et centrée client)

ANIMATEUR

Bertrand TIOTSOP, Coach – Motivational Speaker – Trainer