

**DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES COMMERCIALES**

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC023	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1505,00 €

**LIEUX ET DATES :****PARIS**

- Du 01/12/2025 au 02/12/2025

**OBJECTIFS**

- Conduire des entretiens avec des prospects, clients, assurés, victimes, bénéficiaires, ou leurs représentants (intermédiaires, experts, partenaires ou autres professionnels).
- Appliquer les méthodes et techniques de négociation, soit de manière proactive, soit dans le cadre d'un rebond commercial, dans le respect des procédures de l'entreprise.
- Sélectionner des arguments pertinents et construire un argumentaire.
- Gérer la relation au temps et prioriser ses différentes tâches.
- Traiter les objections et formuler des réponses claires.
- Créer les conditions favorables à une vente ou à une solution d'offre additionnelle ou transactionnelle.

**Information complémentaire :**

**Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.**

**Vous souhaitez suivre une formation à distance ?**

**Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)**

**Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)**

**Consultez le taux de satisfaction de nos formations**  
**ici >>**

## POINTS FORTS

### **Modalités pédagogiques :**

À partir de l'exposé de l'intervenant et de mises en situation, les participants structurent leur démarche puis s'exercent à la mise en pratique des méthodes.

### **Formateur(s) :**

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Ifpass.

## PROGRAMME

### A. Préparer les fondamentaux de l'action commerciale

1. Clarifier les objectifs. S'inscrire dans la stratégie de l'entreprise.
  2. Recenser les ressources et outils
  3. Établir la marge de manœuvre vs les objectifs, produits, cibles
  4. Observer pour repérer les bonnes approches
  5. Diagnostiquer la valeur de l'offre selon les cibles
  6. Parler la langue du client : quand les caractéristiques se transforment en bénéfices
- B. Différents temps de l'entretien commercial
1. Préparation de rendez-vous commercial
  2. Prise de contact / le début d'entretien
  3. Découverte du client et de ses besoins
  4. Proposition et son argumentation
  5. Gestion des objections
  6. Conclure la vente
  7. Prise de congés
  8. Suivi d'entretien
- C. Optimiser sa performance commerciale en s'organisant
1. Organiser son temps pour gérer toutes les dimensions de la relation commerciale
  2. Rebondir sur la stratégie de communication digitale de l'entreprise
  3. Entretenir la relation avec les clients pour vendre plus

### **Validation des acquis :**

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation

### **Personnalisation parcours :**

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

## PUBLIC

Chargés de clientèle  
Agents généraux  
Courtiers  
Collaborateurs

**Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap :** L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.

[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

## PRÉ-REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques

### **Modalité d'accès :**

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

## TARIFS ET FINANCEMENTS

1505,00 €

Exonérés de TVA

## CONTACT

[mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / 01 47 76 58 70

Généré le 11/12/2025 à 12:34