



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation Parcours d'intégration et de professionnalisation commerciale

Construire un socle commun de techniques de vente, l'appliquer sur le terrain et mesurer la progression

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Objectifs

- | préparer et conduire un entretien commercial structuré
- | qualifier les besoins du client
- | argumenter en valorisant l'offre
- | traiter les objections
- | négocier, conclure et assurer un suivi pertinent
- | identifier les axes de progrès et mettre en oeuvre les méthodes et standards

Référence	PMAN23
Durée	3 jours (21h)
Tarif	à partir de 1 000 €HT

Public

| Commerciaux nouvellement intégrés ou en poste ; profils et niveaux d'expérience hétérogènes.

Prérequis

- | Aucun
- | positionnement préalable permettant d'adapter les exercices.

PROCHAINES SESSIONS

Pour connaître les prochaines dates ou organiser un intra-entreprise, contactez-nous, nous vous répondrons sous 72 heures.

Programme de la formation

1 ? Positionner : diagnostic préalable

| Un questionnaire court permet de situer chaque participant au regard de son expérience, de sa connaissance de Logista et de sa maîtrise des étapes de la vente. Les réponses servent à différencier les entraînements et à identifier les écarts de pratiques, sans alourdir le dispositif.

2 ? Acquérir et s'entraîner : deux journées collectives

Jour 1 ? Posture, préparation et découverte client

- | Situer son rôle commercial et adopter une posture de conseil adaptée aux clients et aux métiers de Logista.
- | Préparer sa visite : objectif, informations utiles, connaissance du portefeuille et hypothèses de besoins.
- | Réussir la prise de contact, créer un climat de confiance et structurer les étapes de l'entretien.
- | Questionner, écouter, reformuler et qualifier les besoins, motivations et contraintes du client.
- | Identifier les critères de décision et construire une synthèse partagée du besoin.
- | Entraînements : simulations de prise de contact et de découverte, exercices de questionnement, observation croisée et feedback individualisé. Les cas sont adaptés aux situations commerciales de Logista à partir des éléments transmis par ses équipes.

Jour 2 ? Argumentation, objections, négociation, conclusion et suivi

- | Construire un argumentaire centré sur les besoins identifiés et les bénéfices client.
- | Adapter sa démonstration aux interlocuteurs et aux standards commerciaux de Logista.
- | Accueillir, comprendre et traiter les objections sans entrer dans une logique de confrontation.
- | Préparer et conduire une négociation : marges de manoeuvre, concessions et

contreparties.

| Identifier les signaux d'engagement, conclure et convenir des prochaines étapes.

| Organiser le suivi, sécuriser les engagements et entretenir la relation commerciale.

| Entraînements : jeux de rôle progressifs, argumentation, objections, négociation et entretien complet. Chaque participant repart avec un ou deux axes personnels d'application terrain, définis avec son manager.

3 ? Première boucle terrain : observer, débriefer, progresser

| Pendant 3 à 4 semaines, le commercial prépare et conduit une situation commerciale réelle dans le cadre de son activité habituelle. Son manager observe une pratique ciblée, puis réalise un débriefing factuel et constructif. Ensemble, ils conviennent d'un axe de progression et d'une nouvelle expérimentation.

| Une grille simple peut guider l'observation : préparation, découverte, argumentation, traitement des objections, conclusion et suivi. Le commercial conserve une trace succincte de la situation, des résultats et des enseignements pour le retour en formation.

| Cette phase ne mobilise pas de journée supplémentaire de formation HUB Formation : l'accompagnement est assuré par les managers de Logista dans l'exercice normal de leurs fonctions.

4 ? Revenir, analyser et perfectionner : troisième journée

Jour 3 ? Consolidation à partir de situations réelles

| Partager les retours d'expérience et analyser les écarts entre intention et résultat.

| Rejouer les situations rencontrées : objection non levée, négociation délicate, argumentaire peu convaincant ou conclusion difficile.

| Affiner la découverte, renforcer la pertinence des arguments et ajuster la posture commerciale.

| S'entraîner à nouveau avec des scénarios issus du terrain, feedback du formateur et des pairs.

| Formaliser un plan de progrès individuel concret et observable pour la seconde boucle terrain.

5 ? Seconde boucle terrain : vérifier la progression

| Après la journée de perfectionnement, commercial et manager réalisent une nouvelle mise en application sur le terrain. Ils reprennent les axes de progrès identifiés lors du premier débriefing et enrichis par le retour du formateur. La comparaison des deux observations permet de constater les progrès et d'ajuster l'accompagnement.

6 ? Mesurer et ancrer

| L'évaluation combine le positionnement initial, les observations et mises en situation en formation, les deux retours d'expérience terrain, puis une appréciation à froid des pratiques transférées. Les indicateurs retenus avec Logista pourront porter sur la qualité de la découverte, la pertinence de l'argumentation, le traitement des objections, la conclusion et la mise en oeuvre du plan de progrès.

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.