

COMMERCIAL ET RELATION CLIENT

Structurer une démarche commerciale commune

Référence : entreprises-commercial · Programme proposé · ouverture des sessions à confirmer

Pourquoi cette formation ?

Les pratiques varient d'un commercial à l'autre, les opportunités sont difficiles à comparer et les relances manquent de continuité.

Résultat professionnel visé

Conduire un entretien de découverte avec des critères communs pour qualifier l'opportunité.

Compétences travaillées

- Partager des critères de qualification d'une opportunité.
- Conduire un entretien de découverte structuré.
- Organiser les prochaines actions et les passages de relais.

Programme pédagogique

Matin · 3 h 30

- Cartographier le parcours d'un prospect jusqu'à la décision.
- Définir les informations utiles pour qualifier une opportunité.
- Tester une trame d'entretien de découverte commune.

Après-midi · 3 h 30

- Simuler une revue d'opportunités à partir de cas anonymisés.
- Travailler les objections et les relais entre vente et production.
- Choisir des indicateurs utiles et organiser une routine d'équipe.

Mise en pratique

Deux commerciaux qualifient le même dossier ; l'équipe compare les écarts et s'accorde sur les informations nécessaires avant de proposer.

Production attendue

étapes communes, règles de relais et routine commerciale.

Participer à la formation

Public et prérequis

Équipes commerciales, relation clientèle et responsables du développement, ainsi que les personnes qui se transmettent les dossiers. Participer à la relation commerciale ou à ses passages de relais. Aucun outil CRM particulier requis.

Durée, formats et participation

1 journée · 7 h. Présentiel ou Distanciel en direct. Inter : jusqu'à 8 personnes ; ouverture soumise à confirmation. Intra : groupe dédié jusqu'à 8 personnes. Atelier collectif ciblé de 3 h 30 sur demande, avec objectifs et devis propres.

Méthodes et évaluation

Positionnement, apports courts, exercices guidés, mises en situation et retours du formateur. Situations fictives ou anonymisées. Satisfaction recueillie séparément des acquis. Évaluer la qualité des questions, la justification de la qualification et la précision de la prochaine action.

Supports et suivi

Supports, exercices, outils réutilisables, évaluation des acquis, attestation et plan d'action à 30 jours avec grille d'autoévaluation. Inter : Un retour d'expérience collectif de 1 h à 30 jours, à distance, en complément de la journée. Ressources et quiz à J+30 avec corrigé ; questions de reprise par écrit jusqu'à J+60. Intra : Un cadrage de 1 h et un suivi de 1 h à 30 jours avec le commanditaire, à distance. Ces rendez-vous s'ajoutent aux heures pédagogiques ; leurs dates sont convenues avant inscription.

Prix et conditions

Inter · 7 h : 499 € par personne · sans TVA

Intra · 7 h : 2 290 € jusqu'à 4 personnes, puis 180 € par personne supplémentaire ; maximum 8 · sans TVA

Atelier collectif ciblé · 3 h 30 : Sur devis, selon l'objectif retenu

Déjeuner facultatif : 25 à 30 € par personne et par jour, confirmé avant accord. Transport et hébergement des participants non inclus. En intra, salle équipée fournie par le client ; location, création de contenu, coanimation et frais hors villes proposées chiffrés séparément.

Intervenant, accès et adaptation

Patrick. Dates, horaires, lieu, intervenant et conditions d'ouverture confirmés avant inscription. Besoins d'accessibilité : contactez-nous en amont pour étudier les adaptations. L'attestation de participation n'est ni un diplôme ni une certification professionnelle. Aucun financement automatique n'est annoncé.

Un besoin complémentaire ou une situation particulière à travailler ? Écrivez-nous pour étudier l'adaptation de cette formation.

[Nous écrire pour adapter cette formation](#)

L'adaptation légère des exemples est comprise dans le forfait intra. Un complément pédagogique, une création de contenu ou un accompagnement supplémentaire fait l'objet d'une proposition distincte, acceptée avant intervention.

Dates et prochaine étape

Sessions connues au 2026-10-13. Une demande d'intérêt ne vaut pas inscription confirmée. Les horaires, le lieu exact et l'ouverture seront précisés avant inscription.

20/05/2027 · Saint-Nazaire

Structurer une démarche commerciale commune · Présentiel · 1 journée · 7 h

Date proposée

[Cette session m'intéresse](#)

Intra-entreprise

Organisation et calendrier à convenir avec votre entreprise, après cadrage du besoin et accord sur le devis.

[Consulter les dates actualisées](#)

[Consulter le programme en ligne](#)

[Demander une programmation](#)

Une suite facultative

Aucune suite n'est imposée sans prérequis établi.

Partenaire de direction · Différents, mais complémentaires.