

Accélérateur de développement

formation - coaching - accompagnement - conseil RH -  
conseil marketing/communication - convention



Les formations  
interentreprises



Les indispensables de  
la Vente

# Formation en Inter Entreprise Parcours complet vente

## « Profession Commercial(e) »

Un plan de formation  
Complet – Ludique – Concret



*pour couvrir tous les aspects de la  
fonction commerciale*



JP TRICARD Conseil SAS au  
capital de 201000 euros -  
siren 389288077 -  
n°activité 11754843375 -  
30 rue de Londres, 75009 Paris -  
tel 01 55 50 44 40 -  
www.jptricard.com

# Parcours Profession Commercial(e)

Vous souhaitez :  
Vos enjeux



Dans un contexte plus délicat, **professionnaliser la démarche commerciale** de vos équipes

- Dans un monde de plus en plus concurrentiel, **renforcer la capacité de résistance de vos commerciaux**
- Dans un **environnement saturé** et des clients de moins en moins fidèles, **donner les moyens à vos équipes de faire la différence avec vos clients et prospects**
- De la remise en question et la mise en œuvre de bonnes pratiques adaptées aux marchés d'aujourd'hui

Nous vous proposons :  
**Un parcours de formation complet et évolutif**

- Des méthodes **concrètes** et des outils directement **applicables**
- Une méthodologie simple qui associe **le savoir faire du savoir être**
- Beaucoup **d'études de cas et de mises en situation** afin de faciliter l'appropriation des leviers de performance
- Leur donner les moyens de savoir vendre en **justifiant leur prix** tout en sauvegardant leurs marges

# Parcours Profession Commercial(e)

A qui s'adresse  
cette formation ?

Vous êtes un commercial expérimenté :



- Prendre du recul et acquérir de nouveaux réflexes sur les techniques de vente
- Découvrir des approches innovantes et pragmatiques
- Bousculer vos habitudes commerciales

Vous êtes un commercial prenant ses  
fonctions :

- Connaître et appliquer les fondamentaux de la vente
- Développer votre assurance et votre confiance
- Vous approprier une démarche commerciale adaptée à vos enjeux de développement



Une **démarche concrète, enthousiasmante** et pleine de **bons sens**  
pour vous donner les moyens de **réussir sur le terrain**

# Parcours Profession Commercial(e)

## Synthèse des enjeux

Mettre en place les fondamentaux de l'activité commerciale itinérante de façon à agir aussi bien pour fidéliser le portefeuille clients que développer le chiffre d'affaires en préservant la rentabilité :



Savoir définir sa stratégie de secteur et mettre en place les plans d'actions correspondant



Assurer la mise en œuvre efficace de son plan de développement en optimisant son temps terrain



Maîtriser les étapes de la relation client et avoir les moyens de mener les différentes natures d'entretiens clients



Savoir exploiter les opportunités commerciales et assimiler les leviers pour concrétiser les potentiels de vente



Pouvoir valoriser son offre et savoir comment défendre ses conditions commerciales et préserver au mieux ses marges

# Parcours Profession Commercial(e)

## Panorama Global

Un parcours complet en 5 étapes, permettant de couvrir l'ensemble des sujets clefs du métier de commercial itinérant :



Inter-sessions : suivi et animation de la formation via plateforme digitale: partage de documents / quizz sur le contenu / études de cas / échanges avec le formateur

# Parcours Professionnel Commercial(e)

## Le Contenu des différents modules

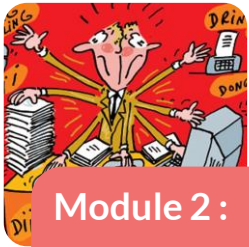


**Module 1 :**  
Méthodes de vente  
2 étapes de 2 jours

Etapes de formation	Etape 1	Etape 2
<b>Contenu travaillé</b>	La Structure de l'entretien : les 10 phases Focus sur : La Préparation L'écoute et le questionnement L'argumentation	La Structure de l'entretien : les 10 phases Focus sur : le traitement des objections Le Prix La Conclusion
<b>Durée</b>	2 jours	2 jours
<b>Activités réalisées</b>	Travail en groupe : Exercices : questionnement Schéma d'argumentation Mises en situation : démarrage d'entretien / identification des motivations / argumentation	Exercices : traitement des objections / schéma de conclusion Mises en situation : proposition et objection / conclusion d'entretien
<b>Travail à réaliser à l'issue de la formation</b>	Guide de préparation Guide de questionnement	Schéma d'argumentation Répondre aux 3/4 objections classiques / phrases pour lancer la conclusion

# Parcours Profession Commercial(e)

## Le Contenu des différents modules



**Module 2 :**  
**Gestion de  
secteur**  
**Ciblage et  
organisation**  
**1 Etape de 2 jours**

Étapes de formation	
<b>Contenu travaillé</b>	Les Enjeux de la gestion d'un portefeuille clients Comprendre son comportement par rapport au temps Définir son ciblage / Répartir ses efforts Fonctionner par plans d'actions Optimiser son temps en clientèle / maîtriser les perturbations
<b>Durée</b>	2 jours
<b>Activités réalisées</b>	Diagnostic individuel Comportement face au temps Travail individuel sur ses critères de ciblage et ses cibles priorités Exercices : construction de plans d'actions / gestion d'agendas / maîtrise des urgences Entraînement : savoir dire non
<b>Travail à réaliser à l'issue de la formation</b>	Formalisation d'un plan d'actions

# Parcours Profession Commercial(e)

## Le Contenu des différents modules



**Module 3 :**  
**Prospection**  
**Qualification et**  
**prise de rendez-**  
**vous**  
**1 Etape de 1 jour**

Etapas de formation	
<b>Contenu travaillé</b>	Mettre en place les conditions de réussite de la prospection : ciblage / organisation / argumentaire Se programmer mentalement pour réussir la prospection dans la durée La méthodologie pour prendre des rendez-vous : susciter l'envie d'être reçu / Vaincre les barrages / Traiter les objections / Conclure et verrouiller le rendez-vous La qualification d'un contact
<b>Durée</b>	1 journée
<b>Activités réalisées</b>	30% de méthode / 70% de pratique Mises en situation filmées et débriefées Appels sur des cibles réels du fichier de prospection du participant
<b>Travail à réaliser à l'issue de la formation</b>	Formalisation du pitch pour accrocher son interlocuteur : sujets à aborder / questions à poser / mise en avant de sa valeur ajoutée / proposition du rendez-vous



# Parcours Profession Commercial(e)

## Le Contenu des différents modules



Module 4 :  
Négociation

1 Etape de 2 jours

### Étapes de formation

#### Contenu travaillé

Savoir aborder une négociation : l'état d'esprit pour réussir / la préparation : couvrir tous les sujets clefs pour aborder sereinement l'action  
Les tactiques d'achat pour déstabiliser  
Les méthodes pour résister et défendre ses positions  
Savoir faire une concession / Provoquer la concrétisation

#### Durée

2 jours

#### Activités réalisées

Analyse du profil de négociateur du participant  
Exercices : « résister à c'est trop cher » / préparation de sa tactique de négociation / pratique de l'attitude assertive  
Entraînements filmés et débriefés en négociation

#### Travail à réaliser à l'issue de la formation

Restitution du canevas personnalisé de préparation de négociation

# Parcours Profession Commercial(e)

## Démarche de formation

Des étapes de travail dans la durée permettant d'alterner apport de méthode, entraînements, mise en application adaptées aux enjeux de développement du commercial et résolution de difficultés rencontrées

### Modalités de travail

Des étapes de travail espacées pour permettre l'assimilation et la mise en œuvre

Séances réalisées avec support de la plateforme collaborative Klaxoon

Séances très interactives avec apport de méthode / étude de cas / mise en application adaptée au contexte de management

### Phase de formation à distance

- Inter session en digital avec mise en ligne de questionnaire pour valider l'assimilation
- Partage de documents entre 2 séances de travail
- Hot line accessible en cas de difficultés à partager

### Des outils pour concrétiser la mise en œuvre

A chaque étape de travail , lien fait entre les méthodes et des outils de réalisation

Engagement à l'issue de chaque étape de mettre en place une ou plusieurs des composantes travaillées

# Parcours Profession Commercial(e)

## Option :

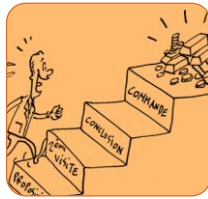
Formation individualisée en complément  
Accompagnement de la prise de fonction

Pour **un maximum d'efficacité**, nous vous proposons de mettre en place **une formation-action individualisée** qui va permettre d'accompagner la personne formée et **favoriser la mise en œuvre des sujets travaillés en formation**



**Contextes :** nouveaux champs d'actions sans repères déjà en place ou difficultés rencontrées pour poser des repères

- Prise de fonction avec **évolution professionnelle vers le rôle de commercial itinérant** (pas de bagage commercial construit sur la fonction)
- Mise en place d'un commercial sur un **nouveau domaine d'activité** (nouveau secteur, nouveau segment de clients, nouvelle activité...)



## Modalités de réalisation :

- **Suivi téléphone : point mensuel avec le formateur** sur la base d'un canevas permettant de faire un point d'avancement de l'activité et d'aborder et de suivre chaque sujet de travail
- **Hot Line** : à tout moment possibilité de solliciter le formateur pour préparer un rendez-vous important / échanger sur la résolution d'une difficulté
- **Appui dans la mise en place des outils** : échanges de documents et aide dans la formalisation des outils d'aide à la vente
- **Accompagnement terrain : 2 journées** (non consécutives) de présence du formateur sur le terrain auprès du commercial

# Parcours Profession Commercial(e)

Budget

Formule du plan de formation	Mode de réalisation	Prix global HT par participant
<b>Formation en inter-entreprise Parcours complet</b>	Formation en présentiel 9 jours de formation	3.950 euros HT (hors frais de séminaire)
Option :	Suivi mensuel 2 jours d'accompagnement terrain	2.900 euros HT (hors frais de déplacement)



Inclus : accompagnement du consultant formateur pour suivre la progression des participants (SAV)

# Parcours Profession Commercial(e)

## Modalités de mise en œuvre

### Dates

Nous consulter pour le planning 2022

### Profil du formateur

Consultant formateur senior  
spécialisé dans l'approche  
commerciale téléphone et terrain,  
atteignant les objectifs fixés

### Public concerné

Tout collaborateur  
occupant ou souhaitant  
occuper une fonction  
commerciale

### Conditions de réussite

Assiduité du stagiaire,  
participation active aux  
exercices de la formation et  
réalisation du travaux  
individuels demandés tout au  
long de la formation

### Evaluation

Evaluation des compétences acquises se  
fait via les exercices et mises en  
application au fil des modules  
A l'issue de la formation les participants  
reçoivent une attestation

### Outils Pédagogiques

Support de formation  
Exercices  
Etudes de cas  
Mises en situation débriefées

### Prérequis

aucun

### Accès à la formation

Nous consulter pour obtenir dates, lieux et  
disponibilités.  
Pour tout besoin d'aménagement spécifique pour  
des personnes en situation de handicap merci de  
nous contacter au 01 55 50 44 42

### Inscription à la formation

L'inscription est réputée acquise lorsque l'entreprise et/ou le participant retourne le  
bulletin d'inscription signé avec versement du coût de la formation ou accord de prise  
en charge du fonds de formation si demande de subrogation  
Les délais d'accès à l'action : possibilité de s'inscrire jusqu'à 10 jours avant.  
Envoi de la convocation et du plan d'accès environ 1 semaine avant le début de la  
formation

# Conditions Générales de Vente

- › Les différentes prestations proposées par Jean-Pierre TRICARD SAS sont payables, sauf conditions particulières exposées ci-après, : 50% à la commande, 50% à la fin de la prestation ; la facture est émise dans les 2 semaines qui suivent la fin de la prestation et le délai de règlement est fixé à 20 jours date facture.
- › En cas d'annulation dans les deux mois précédant le début de la mise en oeuvre de la prestation, les 50% payables à la commandes resteront acquis à Jean-Pierre TRICARD SAS, pour les frais de réservation et de préparation, et ce, à titre forfaitaire, sauf cas de force majeure au sens de l'article 1148 du code civil. Il s'agira alors d'une facture simple non imputable au budget formation.
- › Pour le cas où le client annulerait l'intervention, la veille ou le jour de la date de démarrage initiale retenue, l'intégralité de la commande sera due, sauf cas de force majeure au sens de l'article 1148 du code civil.
- › Le choix, la réservation et le règlement des frais de location éventuelle de salle et d'hébergement du consultant intervenant sont à la charge de l'entreprise cliente, et ne peuvent, en aucun cas, être imputables à Jean-Pierre TRICARD SAS.
- › Sessions inter-entreprises
- › Le montant total d'une session inter entreprises est payable à la signature du bon de commande ci-joint.
- › Résiliation : Si entre la conclusion d'un contrat et la date prévue pour le stage survenait un cas fortuit ou une cause de force majeure empêchant le déroulement du stage, Jean-Pierre TRICARD SAS se réserve le droit de résilier le contrat, sans être tenue à aucune indemnité
- › CONDITIONS PARTICULIERES – FORMATION
- › Le client est informé des pré-requis souhaitables pour atteindre les objectifs définis pour la formation, et est responsable de leur validation
- › CONDITIONS PARTICULIERES – INTER
- › Le montant total d'un stage est payable à la signature du bon de commande.
- › Report : Pour le cas où le(s) participant(s) ne pourrait(ent) assister au stage pour lequel il s'est (se sont inscrit(s),) et en informerait(ent) Jean-Pierre TRICARD SAS moins d'un mois et plus de 2 semaines avant la date du stage, il(s) sera(ont) inscrits pour la session suivante. 50% du montant resteront dûs à Jean-Pierre TRICARD SAS ou seront conservés par elle en règlement des frais de réservation et d'impression des documents, et ce à titre forfaitaire.

# Conditions Générales de Vente

- › CONDITIONS PARTICULIERES - INTRA
- › La somme indiquée sur le bon de commande comprend :
  - La préparation de l'intervention, le matériel utilisé par l'animateur, la documentation remise aux participants, l'analyse et l'animation des réunions.
  - Cette somme ne comprend pas : Les frais de séminaire (salle de réunion, pauses, repas), les frais de déplacement et d'hébergement de l'animateur pour chacune de ses interventions, les frais de déplacement et d'hébergement des participants, (ces frais, s'ils sont engagés par Jean-Pierre TRICARD SAS, seront facturés séparément par Jean-Pierre TRICARD SAS).
  - Le client choisira la salle de réunion et effectuera les réservations en tenant compte de ses propres contraintes et des contraintes logistiques ainsi que des disponibilités transmises par Jean-Pierre TRICARD SAS, qu'il informera des dates exactes et du lieu précis; la salle choisie devra permettre à la formation de se dérouler dans de bonnes conditions, selon le nombre de participants et les besoins de la formation
  - Le donneur d'ordre reconnaît avoir la responsabilité de l'information des personnes inscrites aux formations et en particulier du règlement intérieur de la formation, du descriptif de la formation et de la convocation. Ces différents documents sont transmis par mail dès accord signé.
- › Report de l'intervention :
- › Toute demande de report de session effectuée moins de 3 semaines et plus de 8 jours avant la date de démarrage initialement prévue fera l'objet d'une pénalité de 15% du coût de la session propre à couvrir l'immobilisation du personnel à cette date et les frais afférents. En cas de demande de report moins de 8 jours avant la date de démarrage prévue, cette pénalité s'élèvera à 25% du coût de la session. Pour le cas où le client reporterait l'intervention, la veille ou le jour de la date de démarrage initiale retenue, l'intégralité de la première journée ainsi que 50% des journées consécutives suivantes, seront facturées.
- › Lieu de paiement : Les actions sont payables à Paris (75), quel que soit le mode de règlement. Toutes traites ou acceptations de règlement ne constituent aucune novation ou dérogation à cette clause attributive de juridiction.
- › Attribution de juridiction : En cas de contestation, de quelque nature qu'elle soit, toute demande ou action judiciaire, même par voie de garantie, ou en cas de pluralité de défendeurs, devra être portée devant le tribunal de commerce de Paris seul compétent.
- › Tout contrat conclu avec Jean-Pierre TRICARD SAS comporte acceptation des présentes conditions, nonobstant toute stipulation
- › **BON POUR ACCORD / Date, cachet de l'entreprise, Nom et signature du client :**

Accélérateur de développement

formation - coaching - accompagnement - conseil RH -  
conseil marketing/communication - convention

JPTricard  
conseil



# Présentation de nos Activités

## Accélérateur de Développement



Nos services et nos compétences nous permettent, à partir de chaque problématique client, de bâtir une réponse sur mesure pour construire et déployer les projets de développement de votre entreprise, renforcer la performance des acteurs des projets et favoriser cohésion et transversalité.

Depuis 1979, plus de 160 000 personnes, dirigeants et acteurs commerciaux de 16 000 entreprises en ont bénéficié.

JP TRICARD Conseil SAS au  
capital de 201000 euros -  
siren 389288077 -

**n°activité 11754843375** -

30 rue de Londres, 75009 Paris -

tel 01 55 50 44 40 -

www.jptricard.com

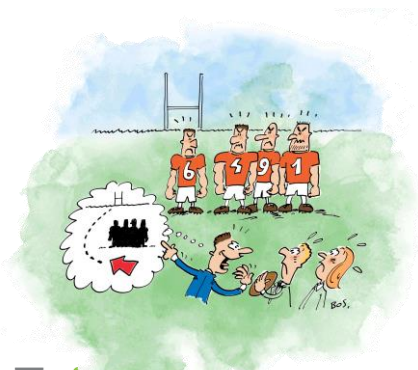


## Nos Activités

Le Projet de développement commercial de l'entreprise au cœur de notre expertise

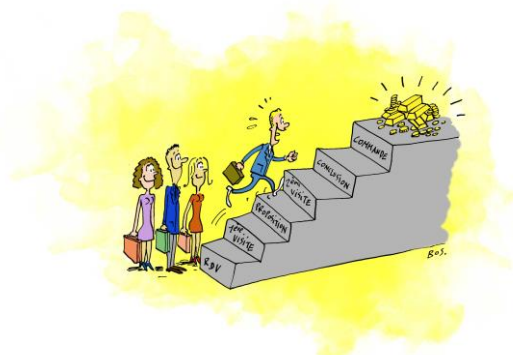
Synthèse de l'analyse commerciale  
Formulation du Projet d'entreprise  
Construction de la démarche et des outils de pilotage  
Coordination du déploiement

### COGITER



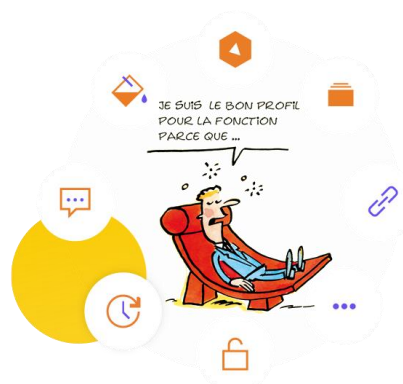
Animation de convention  
Formation inter et intra entreprises  
Accompagnement individuel  
Ingénierie pédagogique

### METTRE EN MOUVEMENT



Méthodologie d'évaluation  
Recrutement  
Identification de potentiel  
Définition d'un référentiel de compétences

### DÉCELER



Analyse et diagnostic du positionnement client  
Plan d'actions et outils de communication externe  
Solutions de communication interne

### FAIRE BRILLER

