

2026



Formation :

DEVELOPPER SON EFFICACITE COMMERCIALE

Organisme de Formation :

IV CONSEIL

SOLUTION DE PILOTAGE DE TPE

« ATELIER KLEDY » est une marque de la société IV CONSEIL, Organisme de formation enregistré sous le numéro 76311050231, Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



LA FORMATION

OBJECTIF GENERAL

Renforcer son efficacité commerciale individuelle.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Vous donner les clés pour aborder une relation commerciale de façon plus efficace afin de vous permettre d'optimiser votre temps commercial, de mieux réussir vos ventes et protéger vos marges.

CONTENU DE LA FORMATION

Au cours d'un parcours personnalisé en 6 sessions, le stagiaire apprendra à :

- Organiser son approche commerciale
- Découvrir les besoins de mon interlocuteur
- Présenter son offre de façon simple et claire
- Lever les objections
- Conclure une affaire

Ce parcours collectif avec un nombre de 8 stagiaires maximum laisse une place importante aux exercices d'entraînement et aux échanges d'expériences.

POINTS FORTS

Un parcours collectif adapté à l'entreprise animé par des spécialistes reconnus de la performance commerciale. L'apprentissage est simple, accessible et très opérationnel. La méthode d'apprentissage laisse une large place à la pratique des notions apprises.

RESULTATS ATTENDUS

A l'issue de ce parcours, vous saurez appréhender une démarche commerciale sur mesure et adaptée, vous serez plus à l'aise pour répondre aux objections inévitables de vos clients et prospects.

TYPE DE PARCOURS

Collectif inter-entreprise



L'ORGANISME DE FORMATION

Notre spécialité : L'accompagnement et la formation au pilotage d'entreprise pour les « petits patrons », les indépendants et dirigeants de TPE-PME. Nous les aidons à se développer, à fiabiliser leur activité et leurs projets, nous les accompagnons, nous les formons, nous leur permettons d'y voir clair.

Notre mission : Leur permettre d'être serein, profitable et à se faire plaisir avec leurs projets.

Notre approche : « Simplicité, transparence et bienveillance sont les maîtres mots d'une approche centrée sur l'humain »

– Vladimir IORDANOFF (Dirigeant fondateur)

Les méthodes pédagogie : Dynamique, alternant théorie et exercices pratiques basés sur le cas réel de l'entreprise ou des projets du stagiaire. Méthode active.

INFORMATIONS ADMINISTRATIVES

KLEDY est une marque de la **société IV Conseil**, organisme de formation enregistré sous le **numéro 76311050231** auprès du préfet de la région Occitanie, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Siret : 83078169600034 - APE7022Z

CONTACT ET ADRESSE DE IV CONSEIL :



Tel : 05 82 62 60 03



Adresse mail : contact@kledy.fr



Site internet : <https://kledy.fr/>



Adresse : 6 avenue de Monturon – 31770 COLOMIERS.



MODALITES PRATIQUES

PUBLIC CONCERNE :

Dirigeants de TPE-PME, artisans, commerçants, cadres, commerciaux de TPE et PME, indépendants, professions libérales

NIVEAU D'ENTREE REQUIS

Aucun niveau particulier.

PREREQUIS ET CONDITIONS SPECIFIQUES

Avoir effectué une démarche commerciale au sein d'une TPE-PME ou d'une activité libérale. Réaliser et remettre en moyenne plus de 4 offres commerciales par mois. Disposer d'un ordinateur portable permettant la lecture de fichiers Excel et PDF.

MODALITES D'ADMISSION

Entretien gratuit par téléphone, visio ou en présentiel afin de donner une vision claire du parcours, des outils utilisés et de vérifier si la formation correspond à ses besoins. Inscription préalable avec un délai minimum de 3 semaines.

LANGUE DE LA FORMATION : Français.

MODALITE D'EVALUATION

Evaluation : sous forme de QCM est réalisée en fin de formation ainsi qu'un suivi post formation. Réussite si 80% de bonnes réponses sont obtenues.

Taux de satisfaction : 92%

Taux d'atteinte des objectifs : 91%.

TARIFS : Forfait de 1080 € Net de taxe.

FRAIS ADDITIONNELS NON PRIS EN CHARGE

Aucun frais supplémentaire excepté les frais d'hébergement, de déplacement et de restauration.



ORGANISATION

HORAIRES :

Rythme de 3 journées de 9h00 à 17h30 (pause déjeuner 1h).

Dates à définir.

TYPE DE FORMATION :

Présentiel.

MODALITES PEDAGOGIQUES :

Formation collective présentielle intra-entreprise. Effectif recommandé de 4 à 8 stagiaires afin de favoriser les échanges et la mise en pratique.

ADAPTATION AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

Formation adaptable selon la nature du handicap avec ou sans surcout. Le stagiaire peut demander à bénéficier d'un échange avec le référent handicap afin de préciser les adaptations nécessaires au bon déroulement de la formation.

DUREE DE LA FORMATION :

21 heures.

LIEU DE FORMATION :

C.E.O. - ZI en JACCA, 46 Chem. de la Nasque, 31770 Colomiers.



PROGRAMME DETAILLE DE FORMATION

Le présent programme est découpé par journée conformément aux exigences du FAFCEA.

Jour 1 : Organiser son approche, découvrir les besoins

❖ Matin (3,5h) :

- Les étapes d'une vente
- Comment s'organiser et se préparer
- La méthode de questionnement pour trouver les besoins client

❖ Après-midi (3,5h) :

- Techniques pour découvrir les motivations du client
- Sketch de mise en pratique

Jour 2 : Préparer et présenter une offre

❖ Matin (3,5h) :

- Principes à respecter pour individualiser une offre
- La remise d'offre : Introduire pour capter l'écoute

❖ Après-midi (3,5h) :

- La remise d'offre : Présenter le contenu
- La remise d'offre : Présenter le prix
- Sketch de mise en pratique

Jour 3 : Lever les objections et conclure

❖ Matin (3,5h) :

- Techniques pour traiter une objection
- Comprendre et traiter les objections sur le prix
- Sketch de mise en pratique

❖ Après-midi (3,5h) :

- Approche pour conclure positivement une remise d'offre
- Sketch de mise en pratique