

2025



Formation :

RENFORCER SON EFFICACITE COMMERCIALE

**PROPOSE PAR
IV CONSEIL**

Formateur enregistré sous le n° 76311050231

Siret : 83078169600034

SOLUTION DE PILOTAGE DE TPE



LA FORMATION

OBJECTIF GENERAL

Développer sa performance commerciale individuelle.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Développer les compétences commerciales individuelles des stagiaires par le renforcement de leur capacité à utiliser des techniques de vente adaptées.

CONTENU DE LA FORMATION

Au cours d'un parcours personnalisé en 4 sessions, le stagiaire apprendra à :

- Personnaliser son approche commerciale
- Être performant dans l'écoute des besoins de son prospect/client
- Développer l'impact de la présentation de son offre
- Renforcer sa capacité à conclure positivement une transaction

Ce parcours collectif avec un nombre de 6 stagiaires maximum laisse une place importante aux exercices d'entraînement et aux échanges d'expériences.

POINTS FORTS

Un parcours individuel 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 personnaliser votre approche, comment améliorer votre taux de réussite commerciale et développer la pertinence de votre démarche vis-à-vis de votre interlocuteur.

TYPE DE PARCOURS

Collectif



L'ORGANISME DE FORMATION

KLEDY est spécialiste du pilotage d'entreprise pour les « petits patrons », les indépendants et dirigeants de TPE-PME. Pour les aider dans leur développement et la fiabilisation de leur activité et de leurs projets, nous les accompagnons, nous les formons, nous les aidons à y voir clair.

Notre mission : les aider à être profitable, serein 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 (fondateur de Kledy Plus)

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.

Siret : 83078169600034 - APE7022Z

CONTACT ET ADRESSE :



Tel : 05 82 62 60 03



Adresse mail : contact@kledy.fr



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



Adresse : 6 avenue de Monturon – 31770 COLOMIERS.



PROGRAMME DETAILLE

DEMI-JOURNEE 1 – 4h

- Personnaliser son approche commerciale
 - Personnaliser son plan de vente
 - Savoir se présenter

DEMI-JOURNEE 2 – 4h

- Être performant dans l'écoute des besoins de son prospect/client (1)
 - Être performant dans la recherche des faits utiles
 - Comment faciliter la transparence
 - Identifier les faits essentiels

DEMI-JOURNEE 3 – 4h

- Être performant dans l'écoute des besoins de son prospect/client (2)
 - Vérifier l'importance d'une information
- Développer l'impact de la présentation de son offre
 - Techniques pour introduire une offre
 - Maîtriser la présentation d'une offre

DEMI-JOURNEE 4 – 4h

- Renforcer sa capacité à conclure positivement une transaction
 - Traiter l'objection prix
 - Identifier les freins à la décision
 - Conclure positivement



MODALITES PRATIQUES

PUBLIC CONCERNE :

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

NIVEAU D'ENTREE REQUIS

Avoir obtenu un taux de réussite d'au moins 80% à la formation "Développer son efficacité commerciale" délivrée par les ATELIERS KLEDY (société IV CONSEIL).

PREREQUIS ET CONDITIONS SPECIFIQUES

Avoir suivi la formation "Développer son efficacité commerciale" délivrée par les ATELIERS KLEDY (société IV Conseil). Réaliser en moyenne 8 offres commerciales par mois dans le cadre de son activité.

MODALITES D'ADMISSION

Inscription préalable avec un délai minimum de 3 semaines. Conditionné par l'acceptation de l'équipe pédagogique à la vue du respect des prérequis.

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 : en cours d'évaluation

Taux d'atteinte des objectifs : en cours d'évaluation.

TARIFS : Forfait de 790 € TTC (TVA 0%)

FRAIS ADDITIONNELS NON PRIS EN CHARGE

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



ORGANISATION

HORAIRES :

De 8h30 à 17h30 (1h de pause déjeuner). Les vendredi 21 mars 2025 au vendredi 28 mars 2025. Rythme de 2 sessions de 8h.

TYPE DE FORMATION :

Présentielle ou à distance.

MODALITES PEDAGOGIQUES :

Formation collective présentielle ou visio inter-entreprise. Effectif de 4 à 6 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 :

16 heures.

LIEU DE FORMATION :

C.E.O.
29 Chemin de la Nasque
ZI en JACCA
31770 Colomiers

Cette adresse est susceptible d'être modifiée dans la semaine précédant la formation selon l'effectif et les adaptations particulières à prendre en compte.

SERVICES ANNEXES ET TRANSPORTS

Boissons offertes (Eau/café/thé) dans un lieu lumineux et convivial.
Accès en BUS, voiture, TER - Accès faciles, Parkings GRATUITS et nombreux.