

# Développement de la performance commerciale

## Objectifs

Ce programme de formation propose plusieurs axes :

- Structurer et optimiser les processus de vente.
- Intégrer les nouvelles technologies : exploiter le digital et l'IA pour renforcer la prospection, la conversion et la fidélisation.
- Améliorer les compétences en négociation : développer des stratégies pour optimiser la défense des prix et gérer les objections.
- Renforcer la gestion commerciale et managériale : mettre en place des plans d'action et structurer le pilotage des performances.
- Former les non-commerciaux à la vente : Acquérir des réflexes commerciaux adaptés pour tous les profils.
- Optimiser la gestion des comptes stratégiques : Maîtriser les tactiques de maillage et d'influence sur les grands comptes.

## Durée & tarif

Selon la formule choisie  
Grille ci-jointe tarifs & dates



## Modalité et lieu

En présentiel  
ARIA Hauts-de-France

## Public et prérequis

KAM, Ingénieurs d'affaires, Managers, Dirigeants, Chefs de projet, Chargés d'affaires.

## Intervenants

Maryna GODEFROID - VERTUS

### Module 1 "De la Prospection Classique à la Prospection Augmentée : Gagnez en Impact avec le Digital" (2 jours)

- Développer les compétences commerciales de l'équipe
- Structurer une approche de prospection efficace et impactante.
- Maîtriser les techniques pour engager les prospects.- Utiliser les outils digitaux comme support pour enrichir et optimiser la prospection.
- Adapter son discours et son approche en fonction du profil du prospect-Gagner en confiance et en efficacité dans la prise de rendez-vous qualifiés.

Ce module permet d'acquérir des outils et des techniques pragmatiques pour structurer sa prospection et utiliser les outils digitaux pour enrichir et renforcer cette démarche.

Nombre de participants : entre 4 et 6.

Public : KAM, Ingénieurs d'affaires...

### Module 3 "La vente pour les non commerciaux» (2 jours) - Doter les équipes de la relation Client des outils et des techniques pour fidéliser et identifier les nouvelles opportunités

- Accompagner les non-initiés dans la découverte du commerce pour leur donner les clés d'une vente réussie.

Nombre de participants : entre 6 et 8.

Public : Chargés d'affaires, chefs de projets.

### Module 4 "Ventes complexes" (2 jours)

Acquisition des méthodes pour optimiser son approche des comptes clés, comptes stratégiques et des grands comptes.

- Tactiques de maillage des grands comptes - Tactiques de déstabilisation des acheteurs - Réussir ses soutenances

Nombre de participants : entre 6 et 8.

Public : KAM, Ingénieurs d'affaires...

### Module 2 "Muscler ses techniques de ventes dans un environnement ultra concurrentiel » (12 jours)

Renforcer la capacité des équipes commerciales à conclure leurs ventes

- Définir un plan d'actions pour dynamiser ses actions commerciales
- Construire une méthode de prospection percutante
- Multiplier par 10 votre taux de transformation grâce à la recommandation Clients
- Les secrets d'une préparation du 2ème RDV pour conclure sa vente
- Les clefs d'une proposition écrite efficiente
- Les techniques de traitement des objections
- Les moments opportuns et les signaux implicites pour conclure sa vente
- Mettre en avant la valeur de son offre tout en négociant des aspects autres que le prix.
- Les tactiques de déstabilisation des acheteurs
- Préparer et réaliser ses soutenances

Nombre de participants : entre 4 et 6.

Public : KAM, Ingénieurs d'affaires...

### Module 5 "Management de la performance commerciale" (1 jour)

S'adapter à un environnement qui mute de plus en plus vite.

Rechallenger la vision du commerce S'approprier les outils concrets et pragmatiques pour piloter une performance durable.

Nombre de participants : entre 6 et 8.

Public : Managers, dirigeants

# Développement de la performance commerciale

## Méthodes pédagogiques

- Pédagogie impliquante et pratique, permanente interactivité :
- Jeux de rôle sur leurs cas pratiques ;
- Support power point en fin de session ;
- Debriefing à chaque fin et début de session pour « ancrer » les apprentissages.

## Evaluation

Grille de positionnement ARIA (avant et après)

## Dates et tarifs (adhérents - non-adhérents : nous consulter)

Module 1 2 jours	Module 2 12 jours	Module 3 2 jours	Module 4 2 jours	Module 5 1 jour
2200€ HT	13200€ HT	2200€ HT	2200€ HT	1100€ HT
3 et 4 juillet 12 et 13 novembre	9/10 juillet 16/17/25/26 septembre 7/8/16/17 octobre 6 et 7 novembre	9 et 10 juillet 18 et 19 novembre	4 et 5 septembre 3 et 4 décembre	1er octobre 9 décembre

**Vous souhaitez vous inscrire ? L'équipe formation est à votre écoute  
(formation@ariahdf.fr - 03 74 01 06 33).**



**Nous sommes certifiés Qualiopi (possibilité prise en charge OPCO)  
Prise en charge possible par le dispositif ARINNOV 3 : vérifiez avec nous  
si vous êtes éligible.**



*Pour le public en situation d'handicap et afin de mettre en place les modalités pratiques nécessaires, merci de nous contacter directement au 03 74 01 06 33 ou formation@ariahdf.fr*

