



C.P.R FORMATION®  
PREVENTION · DIGITAL · COMMUNICATION

## EFFICACITE COMMERCIALE



### Public

Cette formation s'adresse à :

- ⊕ Professionnels expérimentés du secteur commercial.
- ⊕ Responsables des ventes.
- ⊕ Tout individu souhaitant atteindre un niveau d'excellence en efficacité commerciale.



### Pré-requis

Aucun.

### Modalités et délais d'accès

- ⊕ Contact via le site internet ou par mail ([contact@cpr-formation.fr](mailto:contact@cpr-formation.fr)) sous 48 heures
- ⊕ Présentiel
- ⊕ Groupe de 4 personnes minimum à 10 personnes maximum



### Durée

**5 jours (7 heures de formation).**



### Lieu

Chez le client



### Accessibilité aux personnes handicapées

Nous prenons en compte votre handicap au cas par cas et adaptons notre prestation le cas échéant sur notre Centre de Formation ou les plateformes techniques.



### Objectifs

La formation vise à maîtriser les piliers de l'efficacité commerciale :

- ⊕ Approfondir les concepts clés de l'efficacité commerciale.
- ⊕ Acquérir des compétences avancées pour maximiser les performances commerciales.
- ⊕ Maîtriser la gestion du temps, des priorités, du stress et des émotions.
- ⊕ Développer des stratégies de vente et de négociation hautement efficaces.
- ⊕ Améliorer la gestion de la relation client et la fidélisation.

### Animation

Experts reconnus dans le domaine de l'efficacité commerciale avec une expérience étendue.



### Méthode pédagogique

- ⊕ Cours théoriques approfondis avec des exemples concrets.
- ⊕ Études de cas complexes et simulations de scénarios commerciaux.
- ⊕ Sessions de coaching individuel et de groupe.



### Modalité d'évaluation

- ⊕ Soutenance du projet final devant un jury d'experts en négociation commerciale.



### Sanction

Attestation de formation.



### Tarif(s)

voir devis

**CPR FORMATION**

119 bis rue de Colombes – 92600 Asnières – Tél 01 80 87 46 80 – [contact@cpr-formation.fr](mailto:contact@cpr-formation.fr) – [www.cpr-formation.fr](http://www.cpr-formation.fr) –

N°d'existence 11922673792 — NAF70.22Z – SIRET 980 335 475 00029



**C.P.R FORMATION**<sup>©</sup>  
PREVENTION . DIGITAL . COMMUNICATION

## EFFICACITE COMMERCIALE



### Contenu

#### **FONDAMENTAUX DE L'EFFICACITE COMMERCIALE**

- ⊕ Introduction approfondie à l'efficacité commerciale et ses implications.
- ⊕ Diagnostic des processus de vente et identification des leviers d'amélioration.
- ⊕ Techniques avancées de gestion du temps, des priorités et du stress.
- ⊕ Utilisation optimale des outils de planification et de gestion de la productivité.

#### **TECHNIQUES AVANCEES DE VENTE**

- ⊕ Prospection stratégique et qualification des prospects de haute qualité.
- ⊕ Approche avancée de la présentation des produits ou services.
- ⊕ Gestion des objections complexes et des situations de résistance.
- ⊕ Closing des ventes : techniques de conclusion sophistiquées.

#### **GESTION DE LA RELATION CLIENT**

- ⊕ Développement de relations client basées sur la confiance et la valeur ajoutée.
- ⊕ Techniques de suivi post-vente et de fidélisation des clients.
- ⊕ Gestion des conflits et des situations délicates avec les clients.

#### **NEGOCIATION ET LEADERSHIP EN VENTE**

- ⊕ Stratégies de négociation avancées pour des accords gagnant-gagnant.
- ⊕ Leadership en vente : motivation d'équipes commerciales et gestion des performances.
- ⊕ Analyse de cas de négociation complexes et discussions de groupe.
- ⊕ Développement de compétences interpersonnelles pour une communication efficace.

#### **MISE EN PRATIQUE ET PLAN D'ACTION**

- ⊕ Simulation de scénarios commerciaux réalistes avec feedback personnalisé.
- ⊕ Élaboration d'un plan d'action individuel pour appliquer les apprentissages.
- ⊕ Sessions de coaching individuel pour identifier les opportunités d'amélioration.

**CPR FORMATION**

119 bis rue de Colombes – 92600 Asnières – Tél 01 80 87 46 80 – [contact@cpr-formation.fr](mailto:contact@cpr-formation.fr) – [www.cpr-formation.fr](http://www.cpr-formation.fr) –

N°d'existence 11922673792 — NAF70.22Z – SIRET 980 335 475 00029

