



**CL'Homme Conseil**  
Développeur du Capital Humain

## PROGRAMME COMMERCIAL DEVELOPPER L'EFFICACITE DE SON COMMERCIAL SEDENTAIRE

Céline LANGLOIS  
Référente pédagogique, administrative et PSH  
06 51 45 42 66  
[www.clhommeconseil.com](http://www.clhommeconseil.com)  
[celinelanglois@clhommeconseil.com](mailto:celinelanglois@clhommeconseil.com)

### LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION

CIBLER ET ORGANISER SES ACTIONS  
COMMERCIALES

1

CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE DE  
PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

2

CONNAÎTRE LA MÉTHODE DE  
TRAITEMENT DES OBJECTIONS

3

### PROGRAMME

#### 1 CIBLER ET ORGANISER SES ACTIONS COMMERCIALES

- Développer son fichier commercial cible
- Segmenter et piloter son fichier commercial
- Connaître les standards commerciaux
- Organiser son activité commerciale

#### 2 CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE DE PROSPECTION TELEPHONIQUE

- Identifier les expressions persuasives
- Préparer sa séquence d'appels
- Construire un pitch persuasif

#### 3 TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS

- Connaître les techniques pour franchir les barrages
- Appliquer la méthode AIR pour traiter les objections

#### 4 VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>

### DUREE

1 jour - 7h  
Format distanciel nous consulter

### PUBLIC

Permanents des agences d'emploi  
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

### PRE REQUIS

Aucun

### ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

### MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

### TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

### PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

### MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post-formation à la carte

### SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

### LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel