



# FORCES LMS



## PARCOURS JE DEVELOPPE MON CHIFFRE D'AFFAIRES

**30**  
FORMATIONS VIDEO  
de 8 minutes en moyenne

**+**  
DES APPORTS  
THEORIQUES

en format PDF

**+**  
DES TESTS  
DE VALIDATION

pour valider vos acquis



**Environ 12 heures**  
pour se former

### PREREQUIS

- Aucun

### OBJECTIFS

- Connaître les techniques classiques qui permettent de concrétiser des ventes
- Maîtriser les techniques de fidélisation de la clientèle

### PUBLIC VISE

- Commerciaux confirmés
- Dirigeants d'entreprises

### EXPERTS FORMATEURS

- Experts en développement commercial de PME et en vente
- Spécialistes en management, marchés publics et appels d'offres
- Avocate
- Coachs en création et développement d'entreprise
- Conseil en communication et accompagnement de PME

## LES 30 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je définis ma stratégie commerciale
- 2/ Je mets au point mon plan d'actions commerciales
- 3/ Je mets en place des plans d'actions commerciales
- 4/ Je choisis mes canaux de distribution
- 5/ Je mets en place un réseau de vente indirecte
- 6/ Je vends avec des agents commerciaux
- 7/ Je respecte le juridique des appels d'offres
- 8/ Je gagne un appel d'offres
- 9/ Je rends ma proposition commerciale gagnante
- 10/ Je formalise mon offre de services intellectuels
- 11/ Je vends de la matière grise
- 12/ Je découvre l'importance d'un fichier prospects et clients
- 13/ Je gère mon fichier prospects et clients
- 14/ J'optimise mon fichier clients
- 15/ Je pratique la CRM au quotidien
- 16/ Je prépare mes entretiens de vente
- 17/ Je me prépare à mener des entretiens gagnants
- 18/ Je gagne en confiance pour gagner des ventes
- 19/ Je prépare mon mental pour gagner des ventes
- 20/ J'apprends à négocier
- 21/ J'adopte la méthode de vente PERAC  
(Préparer, Ecouter, Reformuler, Argumenter, Concrétiser)
- 22/ Je prépare mes argumentaires de vente
- 23/ J'argumente par les avantages-bénéfices-caractéristiques-preuves
- 24/ Je concrétise les ventes
- 25/ Je prépare le prochain rendez-vous de vente avec mes clients
- 26/ Je vends plus aux clients existants
- 27/ Je fidélise mes clients
- 28/ Je m'initie à la fidélisation client et le marketing relationnel
- 29/ Je fidélise les clients de l'entreprise
- 30/ Je mesure la satisfaction des clients de l'entreprise

### **i** Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>