



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# LES BASES DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



## OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Comprendre son environnement commercial
- ✓ Maîtriser les techniques commerciales de base
- ✓ Maîtriser les règles de bienséance commerciale
- ✓ Adapter son positionnement et attitude commercial
- ✓ Comment éviter de passer pour un commercial

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Échange interactif
- ✓ Mises en situation
- ✓ Exercices en groupe
- ✓ QCM

## DURÉE

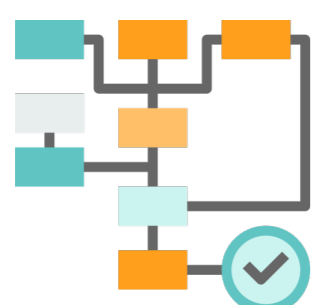
- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Deux jours



## MODULE 1 : LES BONNES PRATIQUES COMMERCIALES

Découverte de l'environnement commercial, comprendre les enjeux  
L'objectif est de comprendre les fondements et la bonne interprétation de chaque mot  
chaque geste afin de générer de la confiance et de la compréhension

- ✓ Adopter la bonne attitude commerciale
- ✓ L'écoute active
- ✓ L'alternative
- ✓ Les mots noirs



## MODULE 2 : LES TECHNIQUES COMMERCIALES

Présentation des différentes techniques commerciale Amont, pendant, aval  
Passer d'un comportement réactif à un comportement proactif  
Comprendre les bonnes pratiques

- ✓ L'amont
- ✓ Pendant
- ✓ L'après



## MODULE 3 : LE RENDEZ-VOUS COMMERCIAL

Définition des vecteurs de réussite  
Identifier les moyens, méthodes de réussite  
Objectifs : Établir une liste exhaustive et pertinente d'objectifs liés à la réussite de rendez-vous  
Établir une stratégie

- ✓ La préparation
- ✓ Le rendez-vous commercial



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# LES BASES DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



ACTION



## MODULE 4 : POST VISITE

- ✓ Quelles sont les actions efficaces à mener à la suite du RDV commercial
- ✓ Quelles sont les étapes futures de la relation commerciale en fonction du résultat du rendez-vous
  - ▶ Le compte rendu
  - ▶ Les actions futures



## MODULE 5 : LES OUTILS D'AIDE À LA VENTE

- ✓ Qu'est ce qu'un outil d'aide à la vente
- ✓ Quels outils pour quel objectif
- ✓ Personnaliser ses outils en fonction de ses besoins et objectifs
  - ▶ Le projet
  - ▶ Adapter ses outils à son projet et objectifs
  - ▶ Fiche Rencontre
  - ▶ FAQ
  - ▶ GG-Fiche



## MODULE 6 : MISE EN PRATIQUE

- ✓ Exploiter toutes les connaissances intégrées afin de les transformer en compétences opérationnelles
  - ▶ Mise en situation
  - ▶ Simulation



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# LES BASES DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Formateur : **Romain Satiat-Besse**

Dirigeant opérationnel de l'organisme de formation et accélérateur d'entreprises aXel Perf, son rôle auprès des clients est de détecter les besoins, en faire l'allégorie, proposer la solution la plus adaptée à leurs besoins.

Fort de ses 20 années d'expérience commerciale et passionné par la psychologie sociale et commerciale, par les systèmes de parcours décisionnel psychologique, l'action de former, de transmettre sont de véritable axes de développement au sein de l'entreprise. Accompagner des stagiaires dans leur recherche de performances et de développement est un leitmotiv majeur et une source de motivation quotidienne pour ce formateur adapte des réflexion hors cadres.

Titulaire d'un BTS Force de Vente en alternance et d'un Master 2 (bac+5) en Commerce International, Intervenant professionnel et pilote de cinq matières en commerce international et psychologie sociale au travail pour des écoles de commerce et conférencier en université depuis 2015, son parcours professionnel comprend autant d'expérience en entreprise qu'en organisme de formation en France et à l'international.

Ses Expériences terrain en BtoC, le BtoB ou le BtoBtoC dans des secteurs varié comme l'industrie, le SAAS, le service, la communication, font de lui un intervenant expérimenté toujours à la recherche de la meilleure pédagogie et dans la réinvention.

À l'écoute des stagiaires, Romain sait s'adapter et modeler sa formation en fonction des besoins et du niveau des stagiaires.

Son objectif étant de dispenser une formation opérationnelle et efficiente pour un ROI instantané.

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : 750 € par jour par stagiaire

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au  
04.68.05.49.65



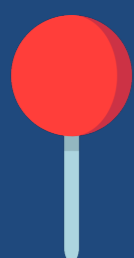
aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# INSCRIPTION



Date à déterminer



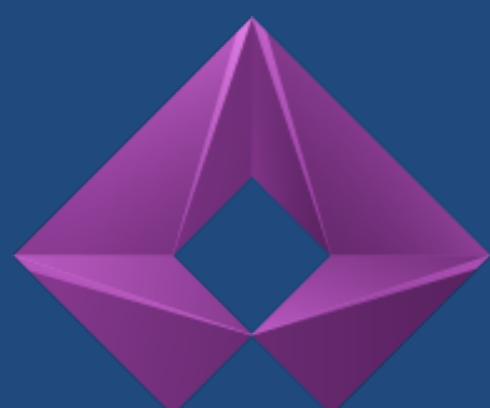
Perpignan, Montpellier, Toulouse Intra-entreprise / Extra-entreprise



Délai d'accès moyen de trois semaines



Tout public, accessible aux personnes en situation de handicap



aXel Perf

L'accélération  
économique par  
l'opérationnel

## CONTACT INSCRIPTION

Email : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com)

Téléphone : 04.68.05.49.65