Catalogue des formations 2025-2026

Vente & développement commercial

- La Vente de Valeur Ajoutée
- Conclure et Fidéliser
- Valorisons la relation client pour développer les ventes
- La vente offensive
- Organisation et méthode de vente
- Déceler et Transformer des projets
- Formation commerciale et posture client
- Développement commercial d'une structure de services à la personne
- Développer et fidéliser un réseau de prescripteurs
- Optimiser sa relation client
- Engager, persuader et négocier
- Techniques de vente en assurance collective privée

Management & encadrement

- Manager son équipe commerciale
- Nouveaux Managers
- Les fondamentaux du management
- Management de l'activité commerciale dans un monde incertain
- Formation de formateur

Stratégie commerciale & gestion de projet

- Gestion de projet stratégique commercial
- Installer un modèle de commercialisation réplicable et pilotable sur la cible

Marketing & développement de comptes

- Formation ABM (Account Based Marketing)
- IAutonomy™ Funnel for Solo Marketers

Outils commerciaux & CRM

- Formation Hubspot : de la configuration à l'automatisation

Liste non Exhaustive et formations entièrement personnalisables selon vos besoins

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

La Vente de Valeur Ajoutée

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les attentes du client
- Qualifier correctement les besoins de ses interlocuteurs et adapter son argumentation en conséquence
- Bâtir une démarche de vente orientée client

Objectifs opérationnels

- Bâtir une démarche de vente orientée client
- Qualifier correctement les besoins de ses interlocuteurs et adapter son argumentation en conséquence
- Susciter l'intérêt du client par le dialogue et obtenir un engagement véritable plutôt qu'une adhésion de principe
- Savoir conclure efficacement

Contenus de la formation

- Les grands principes de la communication
- Les centres d'intérêt client
- La structure de l'entretien « Conseil »
- La phase d'investigation : le client
- Différences entre information et besoin
- Les différents niveaux de l'argumentation
- La phase d'ouverture et ses objectifs
- Le diagnostic client et les techniques de sondage pour l'établir
- Le fond et la forme
- Le traitement des objections (valeur et compétences)
- La phase de concrétisation
- Jeux de rôle

Public concerné

Tout commercial souhaitant maîtriser les bases de la conduite d'entretien en orientation conseil (Chargés d'Affaires, Délégués commerciaux, managers commerciaux, ...).

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

2 jours (14 heures)

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum en intra-entreprise

Modalités de réalisation

Les formations peuvent être effectuées en présentiel ou en distanciel selon les besoins du client.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise	Inter entreprise
1 700 € HT	**1 400 € HT**
par jour Groupe de 10 personnes maximum	par stagiaire

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Conclure et Fidéliser

Objectifs pédagogiques

- Réussir sa négociation
- Surmonter ses craintes du refus
- Repérer et agir sur les décideurs
- Oser conclure
- Savoir fidéliser ses clients

Objectifs opérationnels

- Identifier le groupe de décision et définir leur rôle
- Agir sur le groupe de décision pour accélérer la décision
- Maîtriser les techniques de closing
- Faciliter la revente en interne
- Assurer le suivi et la fidélisation des clients

Contenus de la formation

- Les enjeux pour le client
- Identifier le groupe de décision et définir leur rôle
- Agir sur le groupe de décision pour accélérer la décision
- Trouver des « sponsors » chez le client
- Faire un point sur sa négociation
- Préparer la conclusion dès le début de l'entretien
- Repérer le moment où conclure
- Les techniques de closing
- Faciliter la revente en interne (méthode ICA)
- Agir après la conclusion
- Respecter ses engagements et formaliser l'accord
- Rester dans le paysage du client, même en cas de non-décision
- Savoir sortir « beau joueur »
- Mise en application
- Validation des acquis et retour d'expérience (So What)

Public concerné

Tout commercial(e) qui a du mal à concrétiser ses ventes et souhaite améliorer son taux de conclusion et fidéliser ses clients.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

2 jours (14 heures) + 1 demi-journée (3 heures)
Soit 17 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

Les formations peuvent être effectuées en présentiel ou en distanciel selon les besoins du client.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise	Inter entreprise
1 700 € HT	1 400 € HT
par jour Groupe de 10 personnes maximum	par stagiaire

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation

06 65 31 94 24

michael.bouchard@salescare.fr

22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Valorisons la relation client pour développer les ventes

Objectifs pédagogiques

- Améliorer l'accueil et l'écoute du client pour véhiculer une image positive de son entreprise, au téléphone comme en face à face
- Faire preuve d'empathie pour développer les ventes
- Communiquer efficacement pour établir un climat de confiance
- Gérer les situations délicates dans la relation client pour fidéliser les clients

Objectifs opérationnels

- Maîtriser les principes de communication au téléphone et en face à face
- Orienter vers le bon interlocuteur et détecter les besoins et motivations du client
- Apporter la solution en adoptant le choix
- Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation client
- Gérer les situations difficiles et les réclamations
- Développer des comportements réflexes dans la relation client

Contenus de la formation

Les enjeux de la relation client pour l'entreprise

- Les principes de communication au téléphone et en face à face
- L'importance de la voix et du choix des mots
- L'accueil et la prise en compte de la demande
- L'empathie pour susciter l'intérêt
- L'orientation vers le bon interlocuteur
- La détection des besoins et des motivations du client
- L détection de solutions et le traitement des objections
- La gestion des imprévus et des impasses
- La satisfaction client : mécanismes et leviers
- De la satisfaction à la fidélité : l'enjeu de la préférence client
- Le respect et la considération dans l'échange
- Le développement de la confiance client
- La gestion des situations délicates (réclamations, retard, mauvaise nouvelle, négociation de délai…)
- Les techniques pour mener vers la solution
- L'analyse des sources d'insatisfaction
- La validation des acquis et le retour d'expérience
- Le développement des comportements réflexes

Public concerné

Tout collaborateur « Services » ayant des contacts face-à-face et téléphoniques avec des clients internes, externes.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

2 jours (14 heures) + 1 demi-journée (3 heures)
Soit 17 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

Les formations peuvent être effectuées en présentiel ou en distanciel selon les besoins du client.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise	Inter entreprise
1 700 € HT	**1 400 € HT**
par jour Groupe de 10 personnes maximum	par stagiaire

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, …)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

La vente offensive

Objectifs pédagogiques

- Prendre en compte les facteurs de contexte et les réactions du client tout au long de l'entretien.
- Identifier les clients peu réceptifs au dialogue.
- Adopter une persuasion offensive et assertive face aux résistances.

Objectifs opérationnels

- Gérer la confrontation et rétablir les conditions du dialogue.
- Faire progresser l'entretien vers les objectifs commerciaux.
- Développer son assertivité et ses réflexes de vente.
- Proposer une vente rapide ou un placement additionnel.

Contenus de la formation

- Rappel des techniques de vente « pull » et vente conseil
- Avantages et limites de la vente conseil
- Typologie des clients et adaptation de son approche
- Différences entre vente « pull » et vente « push »
- Gestion des clients hésitants, sceptiques et indécis
- Techniques pour gérer les clients résistants
- Les cinq comportements « push »
- Entraînement aux comportements assertifs
- Mise en situation, jeux de rôle et débriefing
- Validation des acquis et retour d'expérience
- Développement des comportements réflexes

Public concerné

Tout commercial souhaitant maîtriser les techniques de vente offensives et renforcer son impact commercial.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.

Durée

2 jours (14 heures) + 1 demi-journée (3 heures)
Soit 17 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

Les formations peuvent être effectuées en présentiel ou en distanciel selon les besoins du client.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise	Inter entreprise
1 700 € HT	**1 400 € HT**
par jour Groupe de 10 personnes maximum	par stagiaire

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation

06 65 31 94 24

michael.bouchard@salescare.fr

22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Organisation et Méthode de Vente

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'importance de la fixation d'objectifs et de la planification
- Savoir organiser son activité commerciale et prioriser ses actions
- Développer sa productivité et son efficacité de vente
- Évaluer ses performances et ajuster ses méthodes

Objectifs opérationnels

- Définir des objectifs commerciaux clairs et mesurables
- Construire un plan d'action structuré et réaliste
- Mettre en place une organisation efficace et un suivi régulier
- Adopter des méthodes et des outils pour gagner en efficacité
- Mesurer ses résultats et piloter son activité dans la durée

Contenus de la formation

- Les enjeux de l'organisation commerciale
- La fixation d'objectifs (méthode SMART)
- La planification de l'activité et la gestion du temps
- La priorisation des actions commerciales
- Les outils de suivi et de pilotage (tableau de bord, indicateurs)
- L'organisation du portefeuille clients
- Les méthodes pour développer sa productivité
- L'analyse de ses résultats et la mise en place d'actions correctives
- Les bonnes pratiques et les leviers d'efficacité commerciale
- Mise en situation et construction d'un plan d'action personnalisé

Public concerné

Équipe commerciale, chargés d'affaires, technico-commerciaux.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

2 jours (14 heures)
Soit 14 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise

1 700 € HT

par jour
Groupe de 10 personnes maximum

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Déceler et Transformer des Projets

Objectifs pédagogiques

- Identifier et qualifier des projets
- Développer une démarche de découverte efficace
- Argumenter avec valeur ajoutée
- Traiter les objections
- Conclure et transformer l'opportunité en projet

Objectifs opérationnels

- Cibler les bons interlocuteurs et obtenir des rendez-vous
- Structurer et conduire un entretien de découverte
- Établir un diagnostic client pertinent
- Construire une argumentation adaptée et différenciante
- Négocier et conclure un projet

Contenus de la formation

- Principes de communication
- Ciblage des interlocuteurs et moyens associés
- Accroches pour prendre des rendez-vous ciblés
- Structure de l'entretien et les 4 étapes
- Identification des informations et des besoins
- Mise en valeur de sa prestation, de son entreprise et de soi
- Diagnostic client et techniques de sondage
- Stratégies de questionnement : la méthode CPA
- Pouvoir des arguments et création de valeur ajoutée
- Gestion et traitement des objections
- Différences entre besoins et critères
- Techniques de négociation
- Jeux de rôle et mises en situation pour conclure

Public concerné

Commerciaux, chargés d'affaires, technico-commerciaux.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

3 jours (21 heures)
Soit 21 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise

1 700 € HT

par jour
Groupe de 10 personnes maximum

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Formation Commerciale et Posture Client

Objectifs pédagogiques

- Transmettre des outils simples, applicables dès le lendemain
- Ancrer les bons réflexes et harmoniser les discours
- Améliorer la posture relationnelle et commerciale à l'accueil et au téléphone
- Valoriser les soins et offres complémentaires

Objectifs opérationnels

- Identifier les signaux faibles et les besoins implicites
- Valoriser son établissement, ses soins et ses offres
- Utiliser des accroches efficaces dès le début de l'appel
- Relancer avec tact et bienveillance
- Gérer les objections et les émotions avec écoute active et posture rassurante

Contenus de la formation

Formation express : Posture & Réflexes commerciaux

- Identifier les signaux faibles et besoins implicites (douleurs, confort, stress...)
- Valoriser naturellement les soins et offres complémentaires
- Utiliser des accroches efficaces dès le début de l'appel
- Relancer avec tact et bienveillance
- Gérer les objections et émotions avec écoute active et posture rassurante

Atelier Best Practices : Scripts & mises en situation

- Co-construction de scripts types selon les profils d'appel
- Mises en situation & jeux de rôle pour intégrer les réflexes
- Création de fiches mémo visuelles (accueil, objections, offres premium)
- Intégration de la logique « bien-être » dans les réponses à caractère médical

Public concerné

Agents d'accueil.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

1 journée de préparation (7 heures)
et 2 demi-journées de formation
Soit 14 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise

1 700 € HT

par jour
Groupe de 10 personnes maximum

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Développement Commercial d'une Structure de Services à la Personne

Objectifs pédagogiques

- Permettre aux responsables de structures de SAP d'établir un plan de développement
- Acquérir les techniques de développement commercial
- Accompagner les personnes dédiées au développement
- Améliorer le processus de recrutement et le sourcing

Objectifs opérationnels

- Établir un plan de développement annuel
- Construire des outils de pilotage de l'activité
- Améliorer son sourcing et son procesus de recrutement
- Maîtriser les techniques commerciales (RDV de découverte, traitement des objections, contractualisation)
- Connaître les leviers pour fidéliser son réseau de prescripteurs

Contenus de la formation

Établir une stratégie de développement et piloter son activité commerciale

- Identifier tous les leviers de développement commercial
- Établir sa stratégie de développement commercial
- Piloter son activité commerciale

Améliorer son sourcing et son processus de recrutement

- Identifier tous les sourcing dans le recrutement
- Formaliser son processus de recrutement
- Identifier les outils de recrutement
- Maîtriser l'entretien de recrutement
- Comment mieux vendre son entreprise

Les techniques commerciales

- Maîtriser la technique du RDV de découverte
- Maîtriser la technique de traitement des objections
- Maîtriser la technique de contractualisation
- Mise en pratique

Connaître les prescripteurs

- Comment un acteur local devient prescripteur
- Présentation de tous les types de prescripteurs avec leurs attentes et leurs besoins
- Créer et entretenir un réseau des prescripteurs

Validation des connaissances

- Quizz de validation des connaissances
- Synthèse des acquis
- Cas pratiques sur les techniques
- Enquête de satisfaction à chaud

Public concerné

Gérants, directeurs de structures.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

35 heures
Soit 5 jours de 7 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise

2 800 € HT

pour la totalité de la formation
(35 heures)
Groupe de 10 personnes maximum

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Développer et fidéliser un réseau de prescripteur

Objectifs pédagogiques

- Permettre aux participants de comprendre l'importance d'un réseau professionnel
- Connaître tous les types de prescripteurs et leurs attentes
- Développer les compétences pour identifier, développer et fidéliser ce réseau
- Optimiser la transformation des rendez-vous de découverte en contrats

Objectifs opérationnels

- Maîtriser les techniques commerciales (RDV de découverte, traitement des objections)
- Mieux connaître les prescripteurs de son secteur, leurs attentes et leurs besoins
- Aider à la structuration de sa prospection
- Connaître les leviers pour fidéliser son réseau de prescripteurs
- Optimiser la transformation des RDV d'évaluation en contrat

Contenus de la formation

Maîtriser la prospection

- Définir sa stratégie de prospection
- Maîtriser la technique de prise de RDV
- Construire ses outils de pilotage

Le RDV découverte

- Maîtriser la technique du RDV de découverte
- Maîtriser la technique de traitement des objections
- Mise en pratique

Connaître les prescripteurs

- Comment un acteur local devient prescripteur
- Présentation de tous les types de prescripteurs avec leurs attentes et leurs besoins
- Créer et entretenir un réseau des prescripteurs

Optimiser sa contractualisation

- Optimiser la présentation de sa structure
- Comprendre les étapes importantes de la découverte des besoins pour conclure
- Maîtriser la technique de traitement des objections
- Construire ses outils de pilotage

Validation des connaissances

- Quizz de validation des connaissances
- Synthèse des acquis
- Cas pratiques
- Élaborer un plan d'action de prospection
- Enquête de satisfaction à chaud

Public concerné

Coordinatrices – Responsables de secteur.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

35 heures
Soit 5 jours de 7 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise

2 100 € HT

pour la totalité de la formation (35 heures)
Groupe de 10 personnes maximum

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Optimiser sa Relation Client

Objectifs pédagogiques

- Persuader son client de l'intérêt des prestations de la CCI
- Savoir mener un entretien par un questionnement altruiste
- Savoir reconnaître et gérer les objections
- Contribuer au développement du cross-selling en approfondissant les besoins client

Objectifs opérationnels

- Maîtriser les techniques de communication et de vente (RDV de découverte, traitement des objections)
- Conduire un entretien client structuré et efficace
- Identifier et approfondir les besoins client
- Développer l'argumentation commerciale (méthode CAB)
- Intégrer la méthode CPA et les stratégies de questionnement pour mieux qualifier les projets

Contenus de la formation

Jour 1 :

- Principes de communication
- Le Pitch CCI
- Les Profils DISC ou comment adapter sa communication
- Les centres d'intérêt client
- Jeu de rôle
- Les 4 étapes d'un entretien
- Notions d'information et de besoin client
- L'argumentation adaptée : méthode CAB
- Reconnaissance et traitement des objections

Jour 2 :

- Révision J1
- La phase d'ouverture d'un entretien
- Les stratégies de questionnement
- La forme : sondage directif et sondage non directif
- Le fond : méthode CPA
- Construction d'un scénario
- Exercices
- Jeu de rôle
- Débriefing général

Public concerné

Conseillers.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

14 heures
Soit 2 jours de 7 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise

1 500 € HT

par jour
Groupe de 10 personnes maximum

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Engager, Persuader & Négocier

Objectifs pédagogiques

- Savoir persuader un client de sa valeur ajoutée
- Disposer d'une démarche commerciale adaptée en fonction des profils clients
- Savoir négocier pour préserver ses marges
- Disposer des bons outils pour plus d'efficacité

Objectifs opérationnels

- Savoir engager un prospect / client dans un cycle de vente
- Valoriser son offre et créer de la valeur perçue
- Identifier et traiter efficacement les objections
- Conduire une négociation structurée et efficace
- S'appuyer sur des outils et méthodes éprouvés (CAB, CPA, ...)

Contenus de la formation

Jour 1 :

- Principes de communication
- Le ciblage des interlocuteurs, quels moyens
- Des ouvertures ciblées pour susciter l'intérêt
- La gestion des objections d'ouverture
- La structure de l'entretien
- Les 4 étapes : objectifs et moyens

Jour 2 :

- Infos/besoins
- Le pouvoir des arguments, ou comment donner de la valeur ajoutée à son offre
- La mise en valeur de sa prestation, de son entreprise, de soi-même et le choix des mots
- Le diagnostic client et les techniques de sondage pour l'établir
- Les stratégies de questionnement : la méthode CPA
- Mises en situation

Jour 3 :

- Gestion et traitement des objections
- Introduction à la négociation (vidéo)
- Les 4 étapes de la négociation : objectif et moyens
- Mise en situation sur la préparation
- Différences entre besoins et critères
- Techniques de négociation
- Jeu de rôle final sur la négociation

Public concerné

Tout commercial souhaitant maîtriser les bases de la conduite d'entretien et de la négociation.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

21 heures
Soit 3 jours de 7 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise

1 700 € HT

par jour

Groupe de 10 personnes maximum

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Technique de vente en assurance collective privée

Objectifs pédagogiques

- Développer les ventes en assurance collective privée
- Adopter une posture stratégique et de conseil
- Conduire des entretiens de vente efficaces en BtoB
- Vendre en environnement multi-interlocuteurs (logique I.C.E)
- Créer de la valeur, négocier et conclure

Objectifs opérationnels

- Obtenir une posture stratégique en assurance collective
- Poser un diagnostic d'organisation cliente
- Identifier les leviers d'influence et les interlocuteurs clés
- Structurer un plan d'action compte
- Préparer et conduire des entretiens de vente productifs
- Créer de la valeur, se différencier, négocier et conclure

Contenus de la formation

Jour 1 : Posture stratégique & préparation

- Accueil, objectifs et attentes
- Posture commerciale en assurance collective privée
- Diagnostic d'organisation client (structure, décision, culture, jeux d'influence)
- Identification des leviers d'influence et interlocuteurs clés
- Structurer un plan d'action compte
- Préparer les entretiens de vente BtoB

Jour 2 : Conduite d'entretien, valeur & négociation

- Conduire un entretien de vente productif (prise de contact, exploration, reformulation, proposition, engagement)
- Vendre en environnement multi-interlocuteurs (logique I.C.E)
- Créer de la valeur et se différencier (analyse concurrentielle, forces de l'offre, axes de différenciation)
- Négocier et conclure (structurer la proposition, lever les freins, traiter les objections)
- Mise en pratique finale et plan d'actions individuels (cibles, priorités, actions à 30/60/90 jours)

Jour 3 : Retours d'expérience & consolidation

- Partage des pratiques et analyse des résultats
- Retours d'expérience structurés (gains, difficultés, enseignements)
- Analyse collective des leviers et freins
- Formalisation des bonnes pratiques à systématiser
- Plan d'actions de consolidation

Public concerné

Conseillers Entreprises / Commerciaux BtoB.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

21 heures
Soit 3 jours de 7 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs – Intra entreprise uniquement

2 200 € HT
par jour

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la astisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Manager son équipe commerciale

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les spécificités des valeurs managériales
- Développer ses pratiques managériales au quotidien
- Adapter son management selon les situations et les profils
- Renforcer la motivation et la performance de l'équipe
- Acquérir des outils concrets de pilotage et de suivi

Objectifs opérationnels

- Définir et clarifier son rôle de manager commercial
- Fixer des objectifs et organiser l'activité de l'équipe
- Mettre en place un management situationnel et différencié
- Développer les compétences et la motivation des collaborateurs
- Conduire des réunions efficaces et mobilisantes
- Accompagner, suivre et mesurer la performance

Contenus de la formation

Jour 1 : Les fondamentaux

- Les rôles et missions du manager et les composantes de la fonction
- Fixation d'objectifs, planification, organisation
- Le management situationnel et différencié : diagnostic et action corrective
- Mises en situation
- Mesure des écarts et débriefing

Jour 2 : Les aspects relationnels

- Les styles de management et les compétences associées
- Mises en situation (profil)
- Techniques de motivation et de suivi : pédagogie, délégation
- La conduite de réunion : les différentes réunions et les comportements managériaux associés
- Débriefing du stage et plan de progrès

SO WHAT : Suivi et consolidation

- Retours d'expérience
- Validation des acquis
- Validation des plans d'action intermédiaires avec le manager
- Mesure des écarts et débriefing

Public concerné

Managers, responsables commerciaux, team leaders.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

26 heures au total

2 jours de formation (14 heures)
+ 4 sessions de suivi (12 heures, à distance)

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs – Intra entreprise uniquement

1 850 € HT
par jour

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation
- Suivi post-formation (4 sessions Teams)

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Nouveaux managers

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les principales techniques de management
- Disposer d'outils de pilotage
- Apporter des réponses pertinentes aux situations managériales courantes
- Développer une aisance relationnelle

Objectifs opérationnels

- Comprendre les comportements efficaces du manager selon les situations
- Fixer des objectifs clairs et mobilisateurs
- Gérer les tensions et accompagner le changement
- Développer son style de communication et son influence
- Mieux gérer les émotions et les situations à risque

Contenus de la formation

Jour 1 : Les fondamentaux du management

- Les comportements efficaces du manager selon les situations
- La fixation des objectifs et les règles du jeu associées
- Les méthodes pour mobiliser son équipe
- Identification et gestion des tensions relationnelles
- La posture "souple" dans les relations managériales
- L'accompagnement et la gestion du changement

Jour 2 : Posture, communication et gestion des situations sensibles

- Image de soi et image perçue
- Repérer et choisir son style "natif" de communication orale
- Travailler son pouvoir de conviction
- L'impact des émotions sur la performance individuelle et en équipe
- S'entraîner à gérer des situations managériales à risque
- Analyser les enjeux d'un conflit pour plus facilement le résoudre

So what (suivi)

- Visio pour obtenir un feedback et donner les derniers éclaircissements nécessaires à la suite de la mise en œuvre de la formation.

Public concerné

Nouveaux managers, managers de proximité, responsables d'équipe.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

17 heures au total

2 jours en présentiel (14 heures)
+ 1 session de suivi en visio (3 heures)

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

Les formations peuvent être effectuées en présentiel ou en distanciel selon les besoins du client.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise	Inter entreprise
1 700 € HT	**1 600 € HT**
par jour Groupe de 10 personnes maximum	par stagiaire (pour l'ensemble du parcours de 17 heures)

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation
- Suivi post-formation (1 session en visio)

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Les fondamentaux du management

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'importance de la fixation d'objectifs et de la planification
- Savoir organiser son équipe et motiver les collaborateurs
- Analyser la productivité et mettre en place des plans d'action
- Évaluer les performances et gérer l'équipe de manière efficace

Objectifs opérationnels

- Bâtir un plan d'entretien adapté au contexte
- Qualifier les besoins et adapter son argumentation
- Susciter l'intérêt par le dialogue
- Organiser ses priorités et entrer en relation
- S'entraîner à vendre de la valeur

Contenus de la formation

Jour 1 : Les fondements du management et l'organisation de l'équipe

- Introduction au management : rôle et importance du management dans la performance d'équipe
- La fixation d'objectifs : la méthode SMART et mise en pratique
- La planification de l'activité : gestion du temps et outils de planification
- Mise en situation : élaboration d'un plan d'action
- L'organisation d'une équipe : stratégies et analyse de l'existant
- La motivation du collaborateur et de l'équipe : théories (Maslow, Herzberg) et leviers de motivation
- Jeu de rôles : techniques de motivation en action
- Le tableau de bord d'activité : outils de suivi et de contrôle

Jour 2 : Gestion de la productivité et évaluation de l'équipe

- Constat et analyse de la productivité : outils et étude de cas
- Principes de délégation et de suivi : déléguer efficacement et suivre les tâches
- Atelier pratique : plan d'action en cas de baisse de productivité
- Feedback et synthèse : partage des résultats
- Profil et fonction du collaborateur : évaluation des performances et outils
- Style de management et évaluation individuelle : identifier son style et son impact
- Relations et motivation : confiance, gestion des conflits
- Clôture de la formation : bilan des acquis, feedback et plan d'action individuel

Public concerné

Managers, responsables d'équipe, chefs d'agence, encadrants.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

14 heures au total
2 jours de formation

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise

1 400 € HT

par jour de formation

Groupe de 10 personnes maximum

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Management de l'activité commerciale dans un monde incertain

Objectifs pédagogiques

- Structurer le pilotage de l'activité commerciale de manière agile
- Mobiliser durablement son équipe autour de leviers concrets
- Piloter avec clarté dans des contextes instables ou incertains
- Construire une dynamique collective fondée sur l'engagement et la coresponsabilité

Objectifs opérationnels

- Clarifier les rôles et organiser son pilotage
- Construire des outils de pilotage pertinents
- Donner du rythme à l'activité commerciale
- Déléguer de manière responsabilisante
- Mobiliser et renforcer l'équipe dans la durée
- Piloter avec agilité en contexte incertain

Contenus de la formation

Jour 1 : Structurer et piloter l'activité commerciale

- Accueil et cadrage : présentation, attentes et objectifs
- Clarifier les rôles et organiser son pilotage
- Construire des outils de pilotage pertinents (indicateurs, tableau de bord, adaptés au cycle de vente)
- Donner du rythme à l'activité commerciale (rituels, revues, animation de portefeuille)
- Structurer une délégation responsabilisante (rôles, missions, animation collective)

Jour 2 : Mobiliser, adapter et renforcer l'équipe commerciale

- Réactivation de la veille et retours d'expérience
- Mobiliser durablement son équipe (motivation, styles, reconnaissance)
- Piloter en contexte incertain (priorités, cap, plan de pilotage souple)
- Gérer les émotions et renforcer la cohésion (signaux faibles, filets de sécurité, espaces collectifs)
- Renforcer l'équipe dans la durée (règles, coresponsabilité, charte d'équipe)
- Synthèse et projection (plans d'action à 30 jours, engagements croisés)

Demi-journée de suivi en visio

- Retour sur la mise en place de la formation
- Retours d'expériences
- Réponses aux questions diverses

Public concerné

Managers commerciaux, directeurs régionaux, responsables d'équipes de vente.

Prérequis

Avoir une fonction d'encadrement ou de pilotage commercial.

Durée

2,5 jours (17,5 heures)

2 jours en présentiel et 0,5 jour de suivi en visio

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarif

Intra entreprise

5 775 € HT

pour l'ensemble de la formation (2,5 jours)

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Formation de formateur

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les fondamentaux de la pédagogie et de l'animation
- Concevoir et animer des modules de formation efficaces
- Évaluer et accompagner la progression des stagiaires
- Développer une posture de formateur confiant et adaptable

Objectifs opérationnels

- Comprendre le rôle et les responsabilités du formateur
- Concevoir des modules et supports pédagogiques adaptés
- Animer des sessions de formation de manière efficace
- Évaluer les acquis et accompagner la progression
- Adopter une posture professionnelle et bienveillante

Contenus de la formation

Étape 1 : Fondations, conception et animation

Jour 1 : Comprendre le rôle de formateur et les bases pédagogiques

- Introduction à la formation de formateur : enjeux, compétences clés
- La posture et la communication du formateur
- Analyse des besoins et définition des objectifs pédagogiques
- Conception pédagogique : structurer une session de formation
- Concevoir un plan de formation efficace
- Choix des méthodes et activités pédagogiques

Jour 2 : Techniques d'animation et gestion de groupe

- Techniques d'animation participative
- Dynamique de groupe et motivation
- Gérer les situations difficiles et impasses
- La communication orale et non verbale
- Adapter son animation à différents profils de stagiaires
- Mise en pratique : jeux de rôle et simulations d'animation

Étape 2 : Évaluation, amélioration et posture

Jour 1 : Conception des outils

- Création des supports et ressources pédagogiques
- Atelier pratique : élaborer un module de formation
- Les différentes formes d'évaluation et obligations Qualiopi
- Concevoir des outils d'évaluation (quizz, mises en situation)
- Analyse des outils d'évaluation

Jour 2 : Évaluation, amélioration et posture

- Feedback et techniques de questionnement
- Atelier pratique : animation d'une séquence de formation
- Accompagner la progression individuelle
- Clôture : débriefing

Public concerné

Personnes amenées à concevoir et animer des actions de formation en interne.

Prérequis

Aucun prérequis.

Durée

4 jours (28 heures)

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarif

Intra entreprise

1 700 € HT

par jour de formation

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Jeux de rôle et études de cas
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Gestion de projet stratégique commercial

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux de la gestion de projet appliquée au contexte commercial
- Identifier les étapes du cycle de vie d'un projet
- Utiliser les principaux outils de pilotage (rétroplanning, Gantt, WBS, KPI, tableau de bord)
- Analyser les risques et mettre en place des actions préventives
- Communiquer efficacement et coordonner les parties prenantes
- Mettre en pratique les acquis via des mises en situation

Objectifs opérationnels

- Cadrer un projet commercial (objectifs, ressources, contraintes)
- Construire un planning opérationnel réaliste
- Piloter l'avancement d'un projet via des indicateurs
- Animer et coordonner les équipes projet
- Gérer les imprévus et conflits
- Assurer la réussite commerciale du projet (qualité, délais, budget, satisfaction client)

Contenus de la formation

Jour 1 : Fondamentaux de la gestion de projet commercial

- Définition et cycle de vie d'un projet commercial
- Facteurs clés de succès et causes d'échec
- Cartographie des étapes et mise en situation

Jour 2 : Rôle du chef de projet commercial

- Missions, responsabilités et compétences clés
- Gestion des parties prenantes et coordination
- Jeux de rôle et mise en situation client

Jour 3 : Outils et méthodes du pilotage

- Outils de planification : Gantt, WBS, rétroplanning
- Suivi de la performance : KPI et tableau de bord
- Ateliers pratiques : construction des outils de pilotage

Jour 4 : Communication et gestion des risques

- Identification et analyse des risques
- Plans d'actions préventifs et correctifs
- Communication interne et externe, gestion de crise
- Études de cas et jeux de rôle

Jour 5 : Synthèse et mise en pratique intégrée

- Simulation d'un projet complet en sous-groupes
- Restitution et plan d'action individuel
- Conclusion et clôture de la formation

Public concerné

Managers et commerciaux impliqués dans la conduite de projets commerciaux.

Prérequis

Aucun prérequis.

Durée

5 jours (35 heures)

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

Formation en intra-entreprise uniquement.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarif

Intra entreprise

1 470 € HT

par jour de formation

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Études de cas et jeux de rôle
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

Installer un modèle de commercialisation réplicable et pilotable sur la cible

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux d'un modèle de commercialisation structuré
- Définir une proposition de valeur claire et différenciante
- Mettre en place un dispositif d'acquisition et de transformation performant
- Piloter et optimiser le modèle dans la durée

Objectifs opérationnels

- Analyser et prioriser une cible stratégique
- Construire une approche commerciale adaptée
- Générer des opportunités qualifiées de manière régulière
- Structurer un processus de transformation efficace
- Suivre la performance et ajuster les actions

Contenus de la formation

Jour 1 : Analyse du marché et positionnement

- Comprendre l'environnement et les enjeux de la cible
- Identifier les segments et prioriser les opportunités
- Définir une proposition de valeur différenciante

Jour 2 : Segmentation et ciblage

- Définir les critères de segmentation
- Identifier les profils de décideurs et circuits de décision
- Construire un ciblage opérationnel

Jour 3 : Génération dé opportunités

- Mettre en place un dispositif d'acquisition (marketing et commercial)
- Construire des séquences de communication efficaces
- Qualifier et traiter les leads

Jour 4 : Pilotage et performance

- Définir les indicateurs clés (KPI)
- Suivre l'activité et la performance commerciale
- Analyser les résultats et identifier les axes d'optimisation

Jour 5 : Pérennisation et déploiement

- Formaliser un modèle réplicable
- Organiser le déploiement sur d'autres cibles
- Élaborer un plan d'action opérationnel et un suivi dans la durée

Public concerné

Dirigeants, responsables commerciaux et marketing, account managers, chefs de projet commercial.

Prérequis

Aucun prérequis.
Cette formation s'adresse à tous publics.

Durée

14 jours (98 heures)

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

La formation est effectuée en intra-entreprise.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarifs

Intra entreprise

15 000 € HT

pour l'ensemble de la formation (14 jours)

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Études de cas et jeux de rôle
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

ABM (Account Based Marketing)

Objectifs pédagogiques

- Identifier les comptes à forte valeur ajoutée
- Créer et structurer des campagnes de prospection ciblées
- Installer les outils nécessaires à la stratégie et former les équipes
- Lancer les campagnes et ajuster les actions
- Améliorer les performances en prospection grâce un coaching pratique

Objectifs opérationnels

- Analyser et prioriser des comptes/entreprises stratégiques
- Définir une proposition de valeur adaptée
- Concevoir et déployer un dispositif d'ABM performant
- Piloter les actions et mesurer les résultats (KPI)
- Renforcer l'efficacité des équipes en prospection

Contenus de la formation

Atelier 1 : Diagnostic et définition des comptes clés

- Analyse et identification des comptes à fort potentiel
- Construction d'une matrice de segmentation
- Définition des objectifs et des résultats attendus

Atelier 2 : Élaboration et validation de la campagne

- Structuration des campagnes ABM
- Adaptation des messages et contenus par segment
- Choix des canaux et outils de diffusion

Atelier 3 : Mise en place des outils

- Configuration et paramétrage des outils
- Création et qualification des listes de comptes
- Formation des équipes et définition des actions

Atelier 4 : Lancement et ajustements

- Mise en œuvre des campagnes
- Suivi et pilotage via des dashboards
- Analyse des résultats et optimisation

Atelier bonus : Coaching de Cold Call

- Élaboration d'un script et gestion des objections
- Sessions d'écoute et feedback personnalisé
- Axes d'amélioration et montée en performance

Public concerné

Dirigeants, responsables commerciaux et marketing, équipes de développement.

Prérequis

Aucun prérequis.

Durée

12 jours (84 heures)

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

Formation en intra-entreprise uniquement.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarif

Intra entreprise

5 000 € HT

pour l'ensemble de la formation

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Études de cas et jeux de rôle
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

IAutonomy™ Funnel for Solo Marketers

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et exploiter un Buyer Profile
- Définir une stratégie de contenus performante
- Structurer un site web orienté conversion
- Utiliser l'IA de manière stratégique et opérationnelle
- Mettre en place un funnel de génération de leads efficace

Objectifs opérationnels

- S'approprier un Buyer Profile existant
- Identifier les contenus prioritaires à produire
- Construire un parcours de conversion (content funnel)
- Produire des contenus optimisés (SEO et conversion)
- Mettre en place un dispositif de génération de leads piloté en interne

Contenus de la formation

Module 1 : Buyer Profile & cadrage stratégique

- Comprendre les enjeux du Buyer Profile
- Analyse des cibles, enjeux, attentes, freins et critères de décision
- Alignement du Buyer Profile avec les objectifs business
- Traduction en messages clés pour le site web

Module 2 : Structure du site web & stratégie de contenus

- Analyse du site existant : rôle, performance, axes d'amélioration
- Identification des contenus à fort potentiel de génération de leads
- Structuration d'un content funnel (information → conversion)
- Priorisation des actions (multi-produits / multi-cibles)
- Bonnes pratiques SEO orientées business

Module 3 : Utilisation stratégique de l'IA pour le marketing

- Cadre méthodologique pour briefer efficacement une IA
- Utilisation de l'IA pour : idéation, structuration et optimisation (SEO et conversion)
- Limites de l'IA et rôle du marketeur dans l'arbitrage stratégique
- Mise en place d'un process reproductible de production de contenus

Module 4 : Mise en œuvre, coaching et accompagnement orienté résultats

- Application concrète sur les contenus du site
- Sessions de coaching pour lever les blocages
- Ajustement des contenus selon les premiers retours terrain
- Accompagnement à la montée en autonomie
- Suivi post-formation possible jusqu'à résultats mesurables

Public concerné

Solo marketeurs, responsables marketing ou communication, chefs de projet marketing internes.

Prérequis

Aucun prérequis.
Une connaissance basique du marketing digital est recommandée.

Durée

15 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

Formation en intra-entreprise uniquement.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarif

Intra entreprise

2 800 € HT

pour l'ensemble de la formation (15 heures)

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Études de cas et jeux de rôle
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin

SALES CARE

FICHE DE FORMATION 2025-2026

Formation entièrement personnalisable

HubSpot : de configuration à l'automatisation

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser la configuration de base de HubSpot
- Organiser et exploiter les données dans HubSpot
- Automatiser les processus de vente et de marketing
- Analyser les performances avec des reportings et dashboards personnalisés
- Gagner en autonomie dans l'utilisation de la plateforme

Objectifs opérationnels

- Comprendre et appliquer les principes de configuration
- Créer et organiser les données (Data Model)
- Déployer et paramétrer les automations (workflows, séquences, relances)
- Suivre la performance et piloter l'activité commerciale via des reportings
- Accompagner l'adoption de l'outil par les équipes

Contenus de la formation

Module 1 : Configuration de base et Data Model

- Configuration de base de HubSpot (utilisateurs, réunions, etc.)
- Connexion des applications tierces
- Atelier de visualisation du parcous client
- Définition du Data Model (contacts, entreprises, transactions)
- Paramétrage d'objets personnalisés (si HubSpot Sales Enterprise)

Module 2 : Devenir opérationnel sur HubSpot

- Création des propriétés dans HubSpot
- Nettoyage et intégration des données
- Création et paramétrage du pipeline commercial
- Paramétrage des fiches d'informations
- Gestion des activités (emails, réunions, appels, notes)
- Utilisation et déploiement des séquences Sales
- Création d'automatisations Sales (relances, notifications internes)
- Prévision de chiffre d'affaires
- Utilisation de l'outil prospection
- Paramétrage des entreprises (Parents / Enfants – si Enterprise)

Module 3 : Optimisation de la productivité

- Paramétrage des vues Sales
- Création des reportings (dashboard personnalisé)
- Génération de workflows CRM Sales (max 10 workflows simples)
- Création des premières séquences d'emails
- Accompagnement au copywriting des séquences
- Paramétrage et suivi du MRR (si Enterprise)

Module 4 : Suivi et adoption post-formation

- Suivi de l'adoption de HubSpot par les équipes
- Session de consulting pour ajuster l'utilisation selon les besoins
- Points de suivi opérationnels (rapports, workflows, etc.)
- Accompagnement à l'adoption de l'outil par l'ensemble de l'équipe

Public concerné

Équipes commerciales, marketing et service client souhaitant maîtriser la plateforme HubSpot.

Prérequis

Aucun.

Durée

20 heures

Effectif

Groupe de 10 personnes maximum

Modalités de réalisation

Formation en intra-entreprise uniquement.
Lieu et date à convenir ensemble.

Tarif

Intra entreprise

2 340 € HT

pour l'ensemble de la formation (20 heures)

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Études de cas et jeux de rôle
- Supports de formation (PowerPoint, vidéos, tests, QCM, ...)
- Animation interactive et participative

Évaluation des acquis

- Quiz, exercices et tests en cours de formation

Modalités de suivi

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation après la formation

Accessibilité

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap.

Contact
Michael BOUCHARD
Référent formation
06 65 31 94 24
michael.bouchard@salescare.fr
22 place Clovis
45750 Saint-Pryvé-Saint-Mesmin