

Programme de Formation Continue

« Explorez l'Univers des Pratiques Commerciales & Techniques de Négociation »

 Date	12 & 13 mai 2025
 Lieu	Siège de la Chambre de Commerce et d'Industrie Tuniso-Française CCITF
 Heure	09h00 - 17h00
 Frais	1 200 TND en HT/personne - 2 jours (pause-café et déjeuners inclus)

Plongez au cœur de la vente moderne et maîtrisez les outils numériques pour transformer votre approche commerciale. De la prospection ciblée à l'élaboration de stratégies gagnantes, découvrez comment optimiser votre portefeuille clients et maximiser votre impact.

JOUR 1

HORAIRE

FONDAMENTAUX ET PROSPECTION

OBJECTIFS

08 H 30

01 .ACCUEIL DES PARTICIPANTS

- Café, moment de réseautage informel pour instaurer une ambiance conviviale

09 H 00 - 10 H 30

02.INTRODUCTIONS

- Présentation du formateur et des participants
- Les règles pour réussir les 2 jours
- Commercial c'est un métier : Importance de la formation continue
- Le client : Il appartient à l'entreprise, pas au commercial seul
- La chaîne de la relation client : Collaboration collective pour fidéliser

10 H 30 - 10 H 45

03.PAUSE-CAFÉ

10 H 45 - 12 H 15

04.DÉVELOPPER SES VENTES À L'ÈRE DIGITALE

- Comprendre les nouvelles règles du business (évolution du marché)
- Identifier les outils numériques (CRM, IA) pour optimiser ses ventes
- Communiquer efficacement (réseaux sociaux, éthique)
- Sensibiliser aux opportunités et défis de la digitalisation

12 H 15 - 13 H 15

05.DÉJEUNER

HORAIRE

OBJECTIFS

13 H 15 - 14 H 15

06.ATELIER EN GROUPE (2/3)

- Activité : Vos méthodes ou votre vision de la prospection
- Débriefing collectif pour partager les retours d'expérience
- Objectif : Relance après la pause et préparation du thème académique de la prospection

14 H 15 - 15 H 30

07.STRATÉGIE GAGNANTE POUR UNE PROSPECTION EFFICACE (BTOB)

- Définir ses cibles (segmentation)
- Différencier suspect et prospect (SPANCO)
- Explorer les principales méthodes de prospection
- Focus sur la prospection téléphonique (techniques et bonnes pratiques)
- Maîtriser les bases d'une prospection réussie

15 H 30 - 15 H 45

08.PAUSE-CAFÉ

15 H 45 - 17 H 00

09.ÉTABLIR LA PHOTOGRAPHIE DE SON PORTEFEUILLE CLIENTS

- Segmenter et identifier les clients/prospects potentiels
- Définir les cibles et priorités
- Mettre en place un plan d'action mesurable
- Analyser son portefeuille pour optimiser ses efforts commerciaux

10.CLÔTURE DE LA JOURNÉE

- Je renseigne mon ½ livret (apprentissage journée 1)
- Espace pour les questions et retours des participants

JOUR 2

STRATÉGIE, PLANIFICATION ET PERFORMANCE

HORAIRE

OBJECTIFS

09 H 00 - 09 H 30

01.BRISE-GLACE

- Retours sur la première journée
- Animation à construire

09 H 30 - 10 H 45

02.GAGNER EN IMPACT

- "Et vous, quel est votre métier ?" : Travail sur le Pourquoi-Comment-Quoi
- "Donnez-moi envie de vous rencontrer !" : Construction d'un terrain percutant
- Mesurer sa performance via des indicateurs clés
- Renforcer la confiance et l'impact personnel

10 H 45 - 11 H 00

03.PAUSE-CAFÉ

11 H 00 - 12 H 30

04.ÉLABORER SA STRATÉGIE ET SON PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES (PAC)

- Construire une matrice SWOT pour son périmètre de vente
- Analyser les outils de promotion des ventes
- Élaborer un Plan d'Action Commercial structuré (PAC)
- Développer une stratégie commerciale claire et actionnable

12 H 30 - 13 H 30

05.DÉJEUNER

13 H 30 - 15 H 00

06.ATELIER EN GROUPE (1/2/3)

- Activité : Construire sa matrice SWOT + esquisse d'un PAC
- Présentation rapide et feedback croisé
- Relance après la pause et ancrer les compétences par la pratique

15 H 00 - 15 H 15

07.PAUSE-CAFÉ

15 H 15 - 16 H 45

08.GAGNER EN EFFICACITÉ

- Méthode SONCASE : Comprendre les motivations d'achat émotionnels
- Méthodes CAB et CAP : Préparer des arguments percutants
- Améliorer ses compétences de persuasion en rendez-vous client

15 H 15 - 16 H 45

09.CLÔTURE DE LA FORMATION

- Je renseigne mon livret (apprentissage journée 2) + mes actions à engager
- Espace pour les questions et retours des participants.
- Remise des attestations et supports
- Questionnaire de satisfaction

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Contactez Mme. Saoussen BEN ZINA, Directrice Formation Continue sur :
saoussen.benzina@ccitf.org