

DEVELOPPER SON FONDS DE COMMERCE



Public concerné : Commerciaux, ADV
Prérequis : Aucun

Objectifs :

- Découvrir une méthode de recommandation active efficace et respectueuse de la relation client
- Positiver son regard et oser pratiquer la recommandation
- Installer la démarche de ventes additionnelles
- Savoir mettre en place, entretenir et animer un réseau de prescripteurs

Méthodes mobilisées :

- Positionnement individuel en début de formation & rebouclage en fin de formation
- Méthode mobilisée : Andragogie, ateliers en sous-groupe & Jeux de rôle

Programme sur 3 jours en présentiel

JOUR 1 : LA RECOMMANDATION ACTIVE

Donner du sens aux enjeux de développement commercial :
Méthode de recommandation efficace et respectueuse de la relation client :
Identifier les freins et les croyances limitantes :

JOUR 2 : RELATION GLOBALE ET REBONDS POUR VENTES ADDITIONNELLES

Retour d'expériences
Définir la notion d'approche globale :
Connaitre le contenu de l'offre du groupe :
Construction des avantages de chacune des offres
Savoir valoriser les bénéfices d'une démarche « relation globale »
Identifier les freins et les croyances limitantes

JOUR 3 : DEVELOPPER & ENTREtenir UN RESEAU DE PRESCRIPTEURS

Retour d'expériences
Définir la notion de « prescripteur »
Créer son réseau de prescripteurs
Entretenir son réseau de prescripteurs :

Training et amélioration pour chacun

Gestion des objections :
Identifier les freins et croyances limitantes de certains interlocuteurs
Questionner pour comprendre et lever l'objection
Training et amélioration pour chacun

Capitalisation des apprentissages :

Synthèse de la formation et plan d'actions personnalisé

Durée : 3 Jours, soit 21H/participant

Nombre de participants :

10 participants/groupe

Tarif : 1950€ HT/jour

Dates : à définir avec le client

Lieu : à définir avec le client

Taux de satisfaction sur la dernière année de prestation (2026) : 100%

Délai d'accès : 15 jours après conventionnement

Modalités d'évaluation :

Retour d'expérience des binômes et/ou Jeux en situation

Accessibilité aux personnes handicapées : Oui

Pour plus d'info sur notre site :

www.amneo-potentiels.com/nos-formations-amneo/

Mise à jour le 17/06/2026