COMMERCIAL - VENTES

Développement commercial : ouvrir des marchés, prospecter et conclure les affaires

Le développement commercial commence là où le portefeuille s'arrête. Il faut identifier des marchés non couverts puis atteindre des interlocuteurs qui n'ont rien demandé et faire exister une offre parfois encore incomplète. La prospection sortante s'essouffle vite quand le ciblage reste approximatif et que le discours n'accroche pas. Cinquante-six heures pour structurer une démarche de création de flux depuis le ciblage jusqu'à la signature. À la différence d'un parcours de vente classique centré sur le portefeuille existant ce programme traite l'ouverture de comptes nouveaux les partenariats et la construction d'offres répondant à des besoins encore mal exprimés.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
8 jours — 56 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 4 790 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux chargés de l'ouverture de nouveaux comptes ainsi que créateurs d'entreprise consultants et personnes en reconversion vers les fonctions de développement.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Construire un ciblage de marché à partir de critères vérifiables
- Bâtir une séquence de prospection multicanal et en mesurer les résultats
- Conduire un entretien de découverte auprès d'un interlocuteur non demandeur
- Formaliser une offre adaptée à un besoin encore mal exprimé
- Négocier les conditions d'une première affaire et la conclure
- Piloter son portefeuille d'opportunités et ses prévisions

03 Programme détaillé

M1 Ciblage et compréhension du marché

- Savoir à qui l'on s'adresse
- Analyse d'un marché et identification des comptes accessibles
- Construction du profil de client idéal
- Cartographie des rôles dans la décision d'achat
- Veille et sources d'information exploitables
- Estimation du potentiel par segment
- Atelier : Construction d'une liste de comptes cibles argumentée par des critères de qualification.

M2 Prospection multicanal

- Créer le premier contact
- Séquences combinant appel message écrit et réseaux professionnels
- Construction de l'accroche et des relances
- Prise de rendez-vous par téléphone et traitement des refus
- Recommandation et mise en relation
- Suivi des taux de réponse et ajustement des séquences
- Mise en situation : Appels de prospection réalisés en direct puis analysés avec le groupe.

M3 Découverte et construction de l'offre

- Faire émerger un besoin
- Conduite de l'entretien de découverte chez un prospect non demandeur
- Questionnement sur les enjeux et sur le coût de l'inaction
- Qualification du projet et du circuit de décision
- Construction d'une offre et rédaction de la proposition
- Argumentation de la valeur et du prix
- Cas pratique : Rédaction d'une proposition commerciale à partir d'un entretien de découverte joué en séance.

M4 Négociation et conclusion

- Transformer l'intérêt en contrat
- Préparation de la négociation et marges de manœuvre
- Traitement des objections de prix et de risque
- Engagements progressifs et signaux d'achat
- Conditions contractuelles et démarrage de la relation
- Analyse des affaires perdues
- Mise en situation : Négociation d'une première affaire face à un acheteur qui compare plusieurs fournisseurs.

M5 Pilotage du développement

- Tenir le rythme dans la durée
- Construction et revue du portefeuille d'opportunités
- Prévision de signature et taux de passage
- Organisation du temps entre prospection et suivi
- Partenariats et apporteurs d'affaires
- Bilan d'activité et plan de progrès personnel
- Atelier : Construction d'un plan d'activité hebdomadaire chiffré à partir des taux de passage observés.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 4 790 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr