



« Connaître les étapes de la vente pour transformer efficacement ses prospects en clients »

Public :

Chefs de rayon

Prérequis :

Aucun

Durée de formation :

7 heures
1 jour

Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez nous contacter au 06.50.10.36.59 ou par email : rmimeche@efficiencesconsulting.fr

Objectifs :

- Réaliser une vente de services ou de produits auprès de professionnels
- Maîtriser les grandes étapes de la structure d'une vente
- Avoir une méthode de prise de contact efficace Savoir réaliser une découverte des besoins professionnelle
- Savoir argumenter
- Connaître les étapes du traitement d'une objection

Moyen et modalité :

Présentiel

Alternance de théorie et de pratique

Document actualisé le 27/03/2023



Moyens Techniques :

Tables, chaises, supports visuels et papiers

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et de l'accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour pallier des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

Questionnaire

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 14 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à Efficiences Consulting sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées des partenaires handicap :

AGEFIPH

Benjamin LALOUM / Séverine MEON

06 49 07 96 10 / 07 85 22 70 99

b-laloum@agefiph.asso.fr / s-meon@agefiph.asso.fr

MDPH

MDPH 54 123, rue Ernest Albert - BP 31030 54035 Nancy cedex 54521 LAXOU CEDEX

Document actualisé le 27/03/2023



03.83.97.44.20
sdussine-mdph@cg54.fr

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

Le Prix :

1290 €

Contact :

MIMECHE Ryad
rmimeche@efficienceconsulting.fr
06.50.10.36.59

QUELQUES CHIFFRES:

[promotions] promotions	Taux de satisfaction : [en%]	Taux d'admis : [en%]	Taux d'insertion à 6 mois : [en%]	Taux d'insertion à 2 ans : [en%]
----------------------------	---------------------------------	-------------------------	---	-------------------------------------

Document actualisé le 27/03/2023



« Connaître les étapes de la vente pour transformer efficacement ses prospects en clients »

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

MODULE 1 : Découvrir avant d'argumenter

Durée : 20 min

Objectif : Sensibiliser les acteurs à l'enjeu et l'importance du questionnement

Chapitre 1 : Les enjeux de la découverte des besoins

Chapitre 2 : Les avantages et intérêts de l'identification

...

Évaluation Module 1

MODULE 2 : La prise de contact

Durée : 1h

Objectif : Mettre en confiance son interlocuteur

Chapitre 1 : Les 9 étapes de la prise de contact

Chapitre 2 : Les astuces pour savoir mettre en confiance son interlocuteur

...

Évaluation Module 2

MODULE 3 : La découverte des besoins

Durée : 3h30

Objectif : Savoir découvrir les besoins et motivations

Chapitre 1 : Les grandes étapes de la découverte des besoins

Chapitre 2 : Savoir poser les bonnes questions

...

Évaluation Module 3

MODULE 4 : La proposition et argumentation

Durée : 50 min

Objectif : Argumenter avec la stratégie de réponse à un besoin

Chapitre 1 : La méthode CAPB

Chapitre 2 : Structurer efficacement son argumentation

...

Évaluation Module 4

MODULE 5 : La valorisation et le traitement de l'objection

Durée : 50 min

Objectif : Présenter son prix et traiter les objections

Document actualisé le 27/03/2023



Chapitre 1 : Savoir présenter son prix et le défendre
Chapitre 2 : Savoir traiter une objection

...
Évaluation Module 5

Document actualisé le 27/03/2023

Efficiens Consulting 19, rue de Lunéville, 54110 - ROSIERES AUX SALINES – Siret : 51079641000056 – Enregistré sous le n°44540416954 auprès du préfet de région : Grand Est – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 8542Z – TVA : non applicable, article 293 B du CGI – Tel : 06.50.10.36.59 – Email : rmimeche@efficiencesconsulting.fr – Site internet : www.efficiencesconsulting.fr



CV du formateur

MIMECHE Ryad

rmimeche@efficienceconsulting.fr

06.50.10.36.59

PARCOURS PROFESSIONNEL

2013 – A ce jour

- ESNA Business School
- OPTIMA Business School
- Pôle Paris Alternance
- CCI FORMATION 54 et 57
- Université de Lorraine
- Entreprises B/B et B/C

En cours

↳ Formateur- Consultant – Paris, Grand Est, Rhône-Alpes

• *Types de formation :*

- ✓ **Par alternance** : Bachelor, Master : Ecole de commerce, Université
- ✓ **En formation continue et initiale** : entreprises privées : Dérichébourg, IPC vert, ...etc.
- ✓ **Consultant PEEL** (Nancy) et **Formeose** (Lyon)

• *Domaines d'intervention :*

- **Négociation** commerciale, Négociation raisonnée / complexe / mentale, Techniques de vente, Préparation mentale, marketing / prospection téléphonique,
- **Communication** interpersonnelle, éducation à l'oral,
- **Management / Leadership** (Intelligence émotionnelle, motivation, coaching)
- **Développement personnel** (Connaissance de soi, affirmation de soi, confiance en soi)

2009 – 2014

LR HEALTH AND BEAUTY SYSTEMS [France]
Secteur Santé – Bien-être

↳ Leader d'organisation et responsable de la formation – Nancy

- Recrutement et formation des équipes du groupe AdditionJob (1000 distributeurs indépendants répartis sur 5 pays en Europe). Formation aux techniques commerciales et de communication
- Formation conjuguée de 700 références de produits de bien-être <http://www.lrworld.com/lrweb/>
- Créateur du **concept de fidélité** MyClubLRsmile (Supports Print / Vidéo de présentation du concept / Multi-Boutique en ligne) et mise en place de formations pour les apprenants.
- Perfectionnement des équipes aux techniques **Web-marketing** et marketing de réseau.

2007 – 2008

COMPAGNIE THERMALE DE PLOMBIERES - [France]
12 mois 200 salariés
Secteur : Tourisme - Santé

↳ Directeur Commercial – Plombières les Bains

- **Gestion commerciale** du complexe thermo-ludique : Centre de balnéothérapie, station thermale, activité séminaire, 5 hôtels, 3 restaurants. Création de partenariats (Tours opérateurs – prescripteurs)
- **Formateur aux techniques Marketing opérationnels médias et hors médias**; spécialiste des actions de promotion de la santé pour le public sénior. <http://www.plombieres-les-bains.com>
- Formateur sur les argumentaires commerciaux, techniques de prospection

2006 – 2007

HUMAN SPORT - [France]
12 mois - Secteur Marketing sportif

↳ Directeur de l'association - Nancy

- Création et développement du projet. Gestion administrative et financière.
- Politique commerciale : Marketing-mix, élaboration des outils de communication (Web-Print).

2004 – 2006

STARTECH COMPAGNIE - [France]
20 mois - [France]
Secteur Informatique

↳ Responsable commercial - Nancy

- **Définition et mise en place de la structure commerciale**. Gestion d'équipe et de projet. Business plan. **C.A. : + 300% en 2 ans.**
- *Formation à l'univers informatique : Hardware – Software – Web*

FORMATION / DIPLOMES

2004 : **MASTER BUSINESS ADMINISTRATION** - Université Nancy II / Institut d'administration des Entreprises.

2003 : **MAITRISE MANAGEMENT ET GESTION DES ENTREPRISES** - *Option gestion des structures et Marketing du sport*. Université de Nancy I / Institut Universitaire Professionnalisé.

2002 : **LICENCE MANAGEMENT ET GESTION DES ENTREPRISES**. Nancy I / *Ingénierie de la santé*.

FORMATION COMPLEMENTAIRE

Informatique : **PACK OFFICE, ADOBE PREMIERE PRO** (Vidéo), **INDESIGN CS** (création print), **PRESTASHOP 1.5** (Boutique en ligne)

CENTRES D'INTERET

- ♦ **Athlétisme** : 1995/2005. Pratique à haut niveau au club de l'ESTY; spécialité sprint : 100m, 200m, 400m, 800m, + Relais 4x400m. Participations à des compétitions internationales (Etats-Unis, Allemagne, Suisse, Benelux).
- ♦ **Président de jury et acheteur au concours les « Négociales »**. **Coaching. Champion de France en 2018 et 2022**
- ♦ **Agent sportif d'athlètes professionnels** de 2018 à 2021: Samir AIT SAID, Jean-Baptiste ALAIZE.
- ♦ Vif intérêt pour la **philosophie et le développement personnel** ; **Coach en efficacité personnelle et professionnelle**.

Document actualisé le 27/03/2023



ACCESSIBILITE

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique de Efficiences Consulting en matière d'accessibilité numérique.

1. RESPONSABLE ACCESSIBILITE NUMERIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, Efficiences Consulting a nommé un responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;
- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

2. ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres de Efficiences Consulting, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

3. GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

Document actualisé le 27/03/2023



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Modalités de règlement

Le paiement sera dû en totalité à réception d'une facture émise par l'organisme de formation à destination du bénéficiaire.

Non réalisation de la prestation de formation

En application de l'article L6354-1 du Code du travail, il est convenu entre les signataires de la présente convention, que faute de résiliation totale ou partielle de la prestation de formation, l'organisme prestataire doit rembourser au cocontractant les sommes indûment perçues de ce fait.

Obligations et force majeure

Dans le cadre de ses prestations de formation, « Efficiences Consulting » est tenue à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses Clients ou de ses Stagiaires. « Efficiences Consulting » ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses Clients ou de ses Stagiaires en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement fortuit ou de force majeure. Sont ici considérés comme cas fortuit ou de force majeure, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence : la maladie ou l'accident d'un intervenant ou d'un responsable pédagogique, les grèves ou conflits sociaux externes à « Efficiences Consulting », les désastres naturels, les incendies, l'interruption des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de « Efficiences Consulting ».

Devis et attestation

Pour chaque action de formation, un devis est adressé en deux exemplaires par « Efficiences Consulting » au Client. Un exemplaire dûment renseigné, daté, tamponné, signé et revêtu de la mention « Bon pour accord » doivent être retourné à « Efficiences Consulting » par e-mail. Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre « Efficiences Consulting », l'OPCO ou le Client. À l'issue de la formation, « Efficiences Consulting » remet une attestation de formation au Stagiaire. Dans le cas d'une prise en charge partielle ou totale par un OPCO, « Efficiences Consulting » lui fait parvenir un exemplaire de la feuille d'émargement accompagné de la facture. Une attestation d'assiduité pour chaque Stagiaire peut être fournie au Client, à sa demande.

Dédommagement, réparation ou dédit

En cas de renoncement par le bénéficiaire avant le début du programme de formation

Document actualisé le 27/03/2023



- Dans un délai compris entre 2 semaines et 1 semaine avant le début de la formation : 50% du coût de la formation est dû.
- Dans un délai compris entre 1 semaine et 48 heures avant le début de la formation : 75 % du coût de la formation est dû.
- Dans un délai inférieur à 48 heures avant le début de la formation : 100 % du coût de la formation est dû.

Le coût ne pourra faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par l'OPCO.

Propriété intellectuelle et copyright

L'ensemble des fiches de présentation, contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par « Efficiences Consulting » pour assurer les formations ou remis aux Stagiaires constituent des œuvres originales et à ce titre sont protégées par la propriété intellectuelle et le copyright. À ce titre, le Client et le Stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de « Efficiences Consulting ». Cette interdiction porte, en particulier, sur toute utilisation faite par le Client et le Stagiaire en vue de l'organisation ou l'animation de formations.

Descriptif et programme des formations

Les contenus des programmes, tels qu'ils figurent sur les fiches de présentation des formations sont fournis à titre indicatif. L'intervenant ou le responsable pédagogique se réservent le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau des participants ou de la dynamique du groupe.

Confidentialité et communication

« Efficiences Consulting », le Client et le Stagiaire s'engagent à garder confidentiels les documents et les informations auxquels ils pourraient avoir accès au cours de la prestation de formation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à l'inscription, notamment l'ensemble des éléments figurant dans la proposition transmise par « Efficiences Consulting » au Client. « Efficiences Consulting » s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que les partenaires avec lesquels sont organisées les formations et aux OPCO, les informations transmises par le Client y compris les informations concernant les Stagiaires. Cependant, le Client accepte d'être cité par « Efficiences Consulting » comme client de ses formations. À cet effet, le Client autorise « Efficiences Consulting » à mentionner son nom, son logo ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle, entretiens avec des tiers, rapports d'activité, site internet, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

Document actualisé le 27/03/2023



Protection et accès aux informations à caractère personnel

Le Client s'engage à informer chaque Stagiaire que :

- des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux fins de suivi de la validation de la formation et d'amélioration de l'offre de « Efficiences Consulting »
- conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, le Stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant. Le Stagiaire pourra exercer ce droit en écrivant à : « Efficiences Consulting » ou par voie électronique à : « Efficiences Consulting ». En particulier, « Efficiences Consulting » conservera les données liées au parcours et à l'évaluation des acquis du Stagiaire, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la formation. Enfin, « Efficiences Consulting » s'engage à effacer à l'issue des exercices toute image qui y aurait été prise par tout moyen vidéo lors de travaux pratiques ou de simulations.

Litiges

Si une contestation ou un différend ne peuvent pas être réglés à l'amiable, le Tribunal de tribunal sera seul compétent pour régler le litige.

Document actualisé le 27/03/2023