

---

# Programme de Formation

---

## Formation Closing - Techniques pour Finaliser Ventés

---

### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** Mixte

### Contenu pédagogique

---

#### **Public visé**

Profils concernés :  
Commerciaux sédentaires et terrain, technico-commerciaux, responsables de comptes, business developers, directeurs commerciaux, entrepreneurs, toute personne en contact avec des clients.  
Cette formation s'adresse à vous si :

- Vous souhaitez améliorer vos techniques de vente
- Vous devez développer un nouveau portefeuille clients
- Vous voulez professionnaliser votre approche commerciale
- Vous gérez des négociations complexes

#### **Objectifs pédagogiques**

- Identifier les applications concrètes de l'IA dans son domaine
- Maîtriser les outils d'IA adaptés à ses besoins
- Créer des prompts spécifiques à son contexte
- Automatiser les tâches répétitives
- Mesurer les gains de productivité

#### **Description**

Module 1 : Construire sa stratégie commerciale

---

**Durée :** 3h

**Objectif opérationnel :**Élaborer une stratégie commerciale alignée sur les objectifs de l'entreprise.

**Contenu :**

- De la stratégie d'entreprise à la stratégie commerciale
- Analyser son marché et sa concurrence
- Segmenter et cibler son marché
- Définir son positionnement et sa proposition de valeur
- Choisir ses priorités de développement

**Mise en pratique :**Analyse SWOT et définition du positionnement  
**Livrable :**Matrice stratégique commerciale

Module 2 : Planifier l'action commerciale

---

**Durée :** 2h

**Objectif opérationnel :**Traduire la stratégie en plan d'action commercial.

**Contenu :**



- Définir ses objectifs commerciaux
- Construire son plan d'action commercial (PAC)
- Allouer les ressources et moyens
- Le calendrier commercial
- Budget commercial et prévisions

**Mise en pratique** :Élaboration de son plan d'action commercial  
**Livrable** :Plan d'action commercial structuré

### Module 3 : Piloter et ajuster

**Durée** : 2h  
**Objectif opérationnel** :Suivre la performance et adapter sa stratégie.

**Contenu :**

- Les indicateurs de pilotage commercial
- Analyser les écarts et comprendre les causes
- Ajuster le plan en cours d'année
- Les revues commerciales
- Plan d'action : piloter efficacement

**Mise en pratique** :Construction du tableau de bord stratégique  
**Livrable** :Tableau de bord et plan de pilotage



#### **Prérequis**

Exercer ou accéder à une fonction commerciale ou en relation client.



#### **Modalités pédagogiques**

Formation pratique avec utilisation des outils IA en temps réel.  
Création d'une bibliothèque de prompts personnalisée. Travail sur les cas d'usage des participants.



#### **Moyens et supports pédagogiques**

Salle de formation équipée. Support de cours. Matériel pédagogique adapté.



#### **Modalités d'évaluation et de suivi**

- Évaluation des acquis (exercices, quiz)
- Mise en situation pratique
- Évaluation de satisfaction
- Attestation de fin de formation



#### **Informations sur l'admission**

Inscription jusqu'à 14 jours avant le début. Délai : 2 à 4 semaines.



#### **Informations sur l'accessibilité**

Formation accessible aux PSH. Contact référent handicap : referent.handicap@akademiaformation.com