



ORGANISME DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
CAROLINE PAUL

CATALOGUE

Formations commerciales



FORMATIONS COMMERCIALES

Vous êtes patron(ne), commercial, indépendant ou créateur d'entreprise ?

ET vous souhaitez développer votre activité ?

Grâce à de l'organisation et des outils simples, vous pourrez mettre en place VOTRE stratégie d'évolution. Gain de chiffre d'affaires, gain de nombre de clients, gain de marge.



FORMATIONS COMMERCIALES

Développer son activité commerciale

Des contacts vous en avez, et vous aimeriez qu'ils vous aident à mieux développer votre activité.

Durant cette session, vous allez trouver des actions différenciantes et productives, à mettre en place auprès d'un public que vous connaissez déjà.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Mettre en place une stratégie adaptée à l'entreprise**
- **Optimiser les retours prospection**
- **Renforcer la relation client sur le long terme**
- **Fidéliser la clientèle existante**
- **Accroître la visibilité des messages**



PROGRAMME

D'UN POINT DE VUE GÉNÉRAL ?

- Vous et votre activité (POY)
- La prospection au sens large

QU'EST-CE QU'UNE PROSPECTION EFFICACE ?

- Les fondamentaux d'une prospection efficace
- Vos axes d'amélioration pour développer votre activité (POY)

COMMENT FIDÉLISER MES PROSPECTS ?

- Les essentiels d'une fidélisation efficace
- La stratégie applicable à mon entreprise

PUBLIC

Qui : Commerciaux / entrepreneurs

Niveau : Tous

Pré Requis : Aucun

DURÉE

1 jour de 7H00

HORAIRES

9H30 – 12H30

13H30 – 17H30

NOMBRE DE STAGIAIRES

6 personnes maximum

TARIF : Voir dernière page

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

LIEU : il sera indiqué dans la convention

MATÉRIEL : Une salle adaptée au nombre de stagiaires (chaises, tables) écran, paperboard

INTERVENTION : Intra entreprise / Inter entreprise / Individuel

PÉDAGOGIE : support vidéo / annexes papier / test analyse transactionnelle

ANIMATION : 100% présentiel axée sur l'interaction, l'application et l'information

DOCUMENTS TRANSMIS

Au stagiaire :

- Support pédagogique digital + annexes de mise en pratique
- Évaluation des acquis à la fin (pas à pas)
- Validation à chaud de la formation

Au contractant :

- Attestation individuelle d'assiduité
- Fiche d'émargement



ORGANISME DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
CAROLINE PAUL

06 73 87 38 96 www.cp-formations.fr



La certification qualité a été délivrée au titre de la
catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



FORMATIONS COMMERCIALES

Les indicateurs à l'origine de la réussite

Jour après jour, vous travaillez beaucoup et les résultats se font attendre. Durant cette journée, vous apprendrez à définir des objectifs atteignables, à observer vos axes de progrès et à prévoir les actions productives.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Bâtir des outils de suivi d'activité simples**
- **Définir des objectifs en fonction de ses besoins, de ses connaissances et du savoir faire**
- **Mettre en place une organisation efficace**
- **Ecrire un plan de réussite personnelle**

PROGRAMME

LA FIXATION DES OBJECTIFS

- La définition d'un objectif pertinent
- Les outils de choix et les moyens pour atteindre un objectif pertinent

L'ÉTAT DES LIEUX DU SAVOIR ET DU SAVOIR-FAIRE

- La motivation et les besoins (MASLOW)
- Présentation de la chaîne de l'évolution de l'apprentissage (PNL)

LA RÉUSSITE

- Les critères à choisir au quotidien : les indicateurs pertinents
- Les objectifs à choisir pour réussir
- Les outils de suivi : au quotidien, au mois et à l'année

PUBLIC

Qui : Manager, Animateur, Responsable d'équipe / Commercial, Conseiller

Niveau : Tous

Pré Requis : Aucun

DURÉE

1 jour de 7H00

HORAIRES

9H30 – 12H30

13H30 – 17H30

NOMBRE DE STAGIAIRES

6 personnes maximum

TARIF : Voir dernière page

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

LIEU : il sera indiqué dans la convention

MATÉRIEL : Une salle adaptée au nombre de stagiaires (chaises, tables) écran, paperboard

INTERVENTION : Intra entreprise / Inter entreprise / Individuel

PÉDAGOGIE : support vidéo / annexes papier / test analyse transactionnelle

ANIMATION : 100% présentiel axée sur l'interaction, l'application et l'information

DOCUMENTS TRANSMIS

Au stagiaire :

- Support pédagogique digital + annexes de mise en pratique
- Évaluation des acquis à la fin (pas à pas)
- Validation à chaud de la formation

Au contractant :

- Attestation individuelle d'assiduité
- Fiche d'émargement



ORGANISME DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
CAROLINE PAUL

06 73 87 38 96 www.cp-formations.fr



La certification qualité a été délivrée au titre de la
catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



FORMATIONS COMMERCIALES

Comprendre les réseaux sociaux

Vous avez décidé d'intégrer les réseaux dans votre stratégie commerciale. 2 solutions s'offrent à vous :

- faire par vous-même
- faire-faire par un professionnel.

Dans les 2 cas, il est important d'avoir compris les enjeux de ce moyen de communication pour identifier les réussites et les axes d'amélioration.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir une stratégie digitale
- Augmenter les résultats des réseaux sociaux
- Utiliser Instagram avec simplicité
- Appréhender les éléments stratégiques d'Instagram

PROGRAMME

UN COMPTE PRO POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ

- Un outil de prospection
- Un plan de communication

INSTA DANS TOUS SES ÉTATS

- Le profil
- Les fonctionnalités

TOUR D'HORIZON

- Les autres applications
- Les points d'attention quand je fais faire

PUBLIC

Qui : Professionnels Tous

Niveau : Tous

Pré Requis : Aucun

DURÉE

1 jour de 7H00

HORAIRES

9H30 – 12H30

13H30 – 17H30

NOMBRE DE STAGIAIRES

6 personnes maximum

TARIF : Voir dernière page

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

LIEU : il sera indiqué dans la convention

MATÉRIEL : Une salle adaptée au nombre de stagiaires (chaises, tables) écran, paperboard

INTERVENTION : Intra entreprise / Inter entreprise / Individuel

PÉDAGOGIE : support vidéo / annexes papier / test analyse transactionnelle

ANIMATION : 100% présentiel axée sur l'interaction, l'application et l'information

DOCUMENTS TRANSMIS

Au stagiaire :

- Support pédagogique digital + annexes de mise en pratique
- Évaluation des acquis à la fin (pas à pas)
- Validation à chaud de la formation

Au contractant :

- Attestation individuelle d'assiduité
- Fiche d'émargement



ORGANISME DE FORMATION
PROFESIONNELLE
CAROLINE PAUL

06 73 87 38 96 www.cp-formations.fr



La certification qualité a été délivrée au titre de la
catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



FORMATIONS COMMERCIALES

Mener un entretien téléphonique

Appeler un interlocuteur est parfois un rapport humain plus difficile à conceptualiser ; alors votre voix, votre rythme, votre ton, votre sourire, votre message, vos questions...feront la différence.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Décrocher le téléphone sans pression**
- **Multiplier les résultats positifs**
- **Développer un savoir-être congruent**
- **Optimiser l'intérêt de l'interlocuteur**

PROGRAMME

LA PRÉPARATION

- Qui / Quand / Pourquoi ?

LES APPELS

- L'accroche
- Le ton, le rythme et les mots
- La conclusion

ET EN VRAI ?

- Comment être meilleur de décroché en décroché

PUBLIC

Qui : Commerciaux, Assistants, Prospecteurs

Niveau : Débutant

Pré Requis : Aucun

DURÉE

1 jour de 7H00

HORAIRES

9H30 – 12H30

13H30 – 17H30

NOMBRE DE STAGIAIRES

Individuel

TARIF : 950 € net de taxe

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

LIEU : En entreprise ou chez « Caen tu bosses »

MATÉRIEL : Une salle adaptée aux mises en situation, écran, paperboard, accès à internet fourni par l'OF. Le téléphone et la liste des contacts fournis par le stagiaire

INTERVENTION : Accompagnement individuel

PÉDAGOGIE : support digital (transmis en fin de formation) / annexes papier / pratique réelle

ANIMATION : 100% présentiel axée sur l'interaction, l'application et l'expérience.

DOCUMENTS TRANSMIS

Au stagiaire :

- Support pédagogique + annexes de mise en pratique
- Évaluation des acquis à la fin (pas à pas)
- Validation à chaud de la formation

Au contractant :

- Attestation individuelle d'assiduité
- Fiche d'émargement



ORGANISME DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
CAROLINE PAUL

06 73 87 38 96 www.cp-formations.fr



La certification qualité a été délivrée au titre de la
catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



FORMATIONS COMMERCIALES

Découvrir les besoins de mon client

Comment faire quand un client vous déstabilise ? Quelles questions poser quand votre interlocuteur est taiseux ? De quelle manière présenter ses services pour augmenter l'impact ?

Vous aurez les réponses à toutes ces questions ; Assortis par l'art et la manière de communiquer en souplesse.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre le client et ses attentes
- Personnaliser la relation client
- Doubler les retours et les résultats
- Sécuriser les relations contractuelles



PROGRAMME

QUI EST MON CLIENT

- L'individu vu par l'analyse transactionnelle (Etats du moi)
- Les motivations naturelles selon Eric Berne (Les drivers)

LES INTERACTIONS ET LES TRANSACTIONS

- Le positionnement de vie gagnant-gagnant
- Les outils d'une transaction de qualité (écoute et questionnement)

QUE VEUT MON CLIENT ?

- Les sujets essentiels à aborder
- Les sujets qui fâchent (le prix, les délais, l'insatisfaction...)

ET EN VRAI ?

PUBLIC

Qui : Commerciaux, Assistants, Prospecteurs

Niveau : Débutant

Pré Requis : Aucun

DURÉE

1 jour de 7H00

HORAIRES

9H30 – 12H30

13H30 – 17H30

NOMBRE DE STAGIAIRES

6 personnes maximum

TARIF : Voir dernière page

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

LIEU : il sera indiqué dans la convention

MATÉRIEL : Une salle adaptée au nombre de stagiaires (chaises, tables) écran, paperboard

INTERVENTION : Intra entreprise / Inter entreprise / Individuel

PÉDAGOGIE : support vidéo / annexes papier / mise en situation

ANIMATION : 100% présentiel axée sur l'interaction, l'application et l'expérience

DOCUMENTS TRANSMIS

Au stagiaire :

- Support pédagogique digital + annexes de mise en pratique
- Évaluation des acquis à la fin (pas à pas)
- Validation à chaud de la formation

Au contractant :

- Attestation individuelle d'assiduité
- Fiche d'émargement



ORGANISME DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
CAROLINE PAUL

06 73 87 38 96 www.cp-formations.fr



La certification qualité a été délivrée au titre de la
catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



FORMATIONS COMMERCIALES

Savoir dire non : une marque de respect

Pourquoi dites-vous oui alors que vous aimeriez dire NON ?
Pour être gentil, pour paraître parfait, pour montrer que vous êtes fort, pour faire toujours mieux... Dire NON, c'est aussi une marque de respect et déjà envers vous-même.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les schémas psychologiques de chaque individu
- Adapter le mode d'échange à l'individu en contact
- Développer l'accomplissement de soi
- Définir en quoi dire NON est une marque de respect dans chaque situation
- Trouver les mots justes propre à chaque situation où dire NON serait favorable

PROGRAMME

POURQUOI DIT-ON OUI SYSTÉMATIQUEMENT ?

Analyse transactionnelle : les drivers de vie :

- Être parfait, faire plaisir, faire des efforts

COMMENT FAIRE LE CHOIX ENTRE OUI ET NON ?

Maslow et la réponse à nos besoins personnels

- Besoin de se sentir accepté, Besoin de se sentir aimé , Besoin d'harmonie

S'ACCORDER LE DROIT DE DIRE NON, UNE MARQUE DE RESPECT ?

Le quotidien et les épreuves concrètes

- à un client
- à un prospect
- à un collègue
- à soi-même

PUBLIC

Qui : Tous

Niveau : Tous

Pré Requis : Aucun

DURÉE

1 jour de 7H00

HORAIRES

9H30 – 12H30

13H30 – 17H30

NOMBRE DE STAGIAIRES

6 personnes maximum

TARIF : Voir dernière page

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

LIEU : il sera indiqué dans la convention

MATÉRIEL : Une salle adaptée au nombre de stagiaires
(chaises, tables) écran, paperboard

INTERVENTION : Intra entreprise / Inter entreprise / Individuel

PÉDAGOGIE : support vidéo / annexes papier / test analyse transactionnelle

ANIMATION : 100% présentiel axée sur l'interaction, l'application et l'information

DOCUMENTS TRANSMIS

Au stagiaire :

- Support pédagogique digital + annexes de mise en pratique
- Évaluation des acquis à la fin (pas à pas)
- Validation à chaud de la formation

Au contractant :

- Attestation individuelle d'assiduité
- Fiche d'émargement



ORGANISME DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
CAROLINE PAUL

06 73 87 38 96 www.cp-formations.fr



La certification qualité a été délivrée au titre de la
catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

