



PROGRAMME DE FORMATION

« Savoir se vendre »

2026

Public visé	Créateurs et dirigeants d'entreprises
Prérequis	Aucun
Modalités & délais d'accès	Intra-entreprise, en présentiel et/ou à distance (classe virtuelle) Après analyse du besoin, délais d'accès sous 1 mois
Durée	4 jours
Tarif	1 888 euros HT et 2 265,60 euros TTC
Évaluation & suivi	Analyse du besoin et suivi Feuilles de présence Évaluation du formateur Auto-évaluation des stagiaires avant et après Certificat de réalisation Questionnaire de satisfaction

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

PAR-DESSUS L'MARKET est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez **Ariane TRESELER**, afin d'étudier les possibilités de compensations disponibles au **06 23 62 01 13**.

Par-dessus l'Market ; Numéro de Siret : 51921472000012 ;
adresse : 20 chemin des peupliers-69 300 Caluire et Cuire ;
06 23 62 01 13 - a.treseler@pdlm.fr - www.pardessuslmarket.fr
n°de déclaration d'activité : 84691689169 ; ce numéro de vaut pas agrément de l'état



Objectifs pédagogiques

- Définition de son identité commerciale et valider son ciblage commercial stratégique
- Comprendre les étapes clés d'un processus d'acquisition et la construction d'un tunnel de vente clients en réponse
- Maîtriser les postures de vente et écoute active
- Savoir identifier son univers commercial d'influence

Méthodes mobilisées

L'action de formation professionnelle est dispensée grâce à la mise en œuvre d'un processus pédagogique consistant à alterner les exposées théoriques et pratiques concourant au transfert des connaissances dans le respect de l'action de formation.

Chaque stagiaire se voit remettre un support pédagogique lui permettant de suivre le déroulement des séquences de formation tout en conservant un support matériel.

Le formateur utilise un vidéoprojecteur pour faciliter la présentation du contenu pédagogique de la formation.

Contenu de la formation

- Séquence 1 : Créer sa promesse de valeur commerciale
- Séquence 2 : Savoir dessiner l'engagement/ l'expérience client
- Séquence 3 : Réussir ses entretiens de vente
- Séquence 4 : Valider son processus de vente