

will-formation.com

PROGRAMME DE FORMATION

Force de vente

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0184	V2026-006	2 novembre 2026	Commerce, Marketing & Vente

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
15 h	**Distanciel asynchrone (e-learning) · Présentiel**	**4 modules** 10 leçons	**Attestation** et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Analyser son portefeuille clients et bâtir un plan d'action commercial chiffré, décliné en objectifs d'activité.
- Définir sa cible, constituer un fichier de prospection qualifié et conforme, et construire une séquence de prospection multicanale.
- Obtenir des rendez-vous par téléphone : franchir le barrage, accrocher le décideur, répondre aux refus.
- Qualifier une opportunité en rendez-vous (besoin, budget, décideur, échéance) et obtenir un engagement sur l'étape suivante.
- Piloter son activité avec un pipeline et un tableau de bord commercial, et développer ses comptes par la fidélisation et la recommandation.

L'essentiel de la formation

Public visé

Commerciaux terrain et sédentaires, technico-commerciaux, chargés d'affaires, dirigeants de TPE et toute personne qui développe un portefeuille de clients professionnels (B2B) : organiser son activité, prospecter, qualifier ses opportunités et fidéliser.

Prérequis

Aucun prérequis de connaissances.

Une première expérience de la relation client facilite les mises en situation ; un positionnement en début de parcours situe vos réflexes actuels.

Les exercices sur fichier se font dans un tableur courant (Excel, LibreOffice Calc ou équivalent).

Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un téléphone compatible

Disposer d'une connexion Internet stable

Posséder une adresse électronique personnelle

Maîtriser les usages numériques nécessaires à l'utilisation d'une plateforme de formation

Utiliser un navigateur Internet récent : Edge, Chrome, Firefox, Safari ou équivalent

Modalités et déroulement

Formation à distance, accessible en ligne. Un positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon part d'une mise en situation vidéo avec des personnages animés récurrents, puis fait pratiquer : appels et rendez-vous simulés à embranchements où chaque réplique fait réagir l'interlocuteur, scénarios à décisions, études de cas, exercices sur fichier et rédaction de documents commerciaux. Chaque module se termine par une mise en situation professionnelle qui produit un livrable. Plus des deux tiers du temps de formation sont consacrés à la pratique. Accompagnement par un formateur par messagerie.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Démonstrations
- Études de cas
- Mises en situation
- Exercices d'application
- Travaux individuels
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme LMS
- Vidéos explicatives
- Supports téléchargeables
- Fiches de synthèse
- Quiz et exercices interactifs
- Modèles de documents
- Assistance technique
- Tutorat pédagogique

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; appels et rendez-vous simulés notés sur le résultat obtenu et la méthode ; études de cas, fichiers et documents vérifiés sur grille critériée ; quiz de module ; évaluation finale composée d'une session d'appel et de qualification simulée, d'un cas de pilotage et d'un questionnaire. Seuil de réussite interne : 70 % des critères des mises en situation.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Lorsque la formation prépare à une certification, le participant est présenté aux épreuves prévues par le certificateur, sous réserve de remplir les conditions requises. La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur ou du jury compétent et ne peut être garantie par WILL FORMATION.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, dialogues aussi disponibles en texte, navigation au clavier. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils).

Tarif de la formation

Prix : **990 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

4 modules, 10 leçons — durée totale 15 h.

01 La compréhension basique du processus de vente

1. Quels sont les différents types de cycles de vente ?
2. Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le
3. vendeur et dispositions diverses
4. Abordons les spécificités de la vente en B2B

02 Quiz - La compréhension basique du processus de vente

1. Quiz de module

03 La prospection et la découverte client

1. Les 4 étapes indispensables de la prospection client
2. 5 règles d'or pour mener sa prospection a la réussite
3. 6 étapes clés pour une prospection commerciale digitale
4. efficace

04 Module d'évaluation (test)

1. Quiz de validation (test)