

# REDIGER ET PRESENTER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

TARIF  
650 € HT  
par personne

Véritable dossier que vous remettez à votre client, la proposition commerciale est une étape primordiale dans l'acquisition de vos clients.

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Appliquer une démarche qualitative de l'argumentation commerciale.
- Rédiger des documents commerciaux valorisant pour l'entreprise.
- Construire une solution adaptée au client/prospect en s'appuyant sur les différentes possibilités offertes par les prestations de l'entreprise.
- Respecter le cadre législatif en vigueur, au regard du diagnostic, des besoins et des enjeux.
- Accompagner le client dans ses décisions d'achats.

Formation en présentiel  
en inter-entreprise

Durée : 2 jours  
(14 heures)

Session validée pour un  
minimum de 5 participants  
et maximum 10 participants

## CONTENU PEDAGOGIQUE

### Programme jour 1

#### Les enjeux de la proposition commerciale :

- Support de décision
- Reflet de l'entreprise
- Valeur ajoutée de notre démarche

#### Les facteurs clés de réussite de la proposition commerciale :

- Une préparation avec identification des objectifs à atteindre
- Une démarche structurée
- Une personnalisation de la réponse
- Fond et forme d'un argumentaire commercial écrit gagnant
- L'importance des **conditions générales de vente et des contraintes légales**

PROPOSITION DE  
FORMATIONS SUR MESURE  
**CONTACTEZ-NOUS:**

Patricia MORREVE  
pmorreve@ac2v.fr  
Tél : 02.53.20.68.68

AC2V Conseil  
122 rue du Château d'Orgemont  
49000 Angers



Nous consulter  
pour nos prochaines  
sessions  
sur Angers  
et les autres villes

Réf : VF 201901

## CONTENU PEDAGOGIQUE

- **Les six étapes de la proposition commerciale :**
  - ◆ Le courrier d'accompagnement,
  - ◆ La synthèse des besoins clients,
  - ◆ La solution proposée,
  - ◆ Le chiffrage,
  - ◆ La présentation de l'entreprise
  - ◆ La ou les fiches techniques
- **Rédaction d'une proposition commerciale sur un cas réel d'entreprise**

**Entre les 2 journées : formalisation et articulation qualitative d'une proposition commerciale.**

### Programme jour 2

- **Présentation et argumentation** de la proposition commerciale
- **Simulations d'entretiens** de la proposition à la signature du bon de commande
- Les outils digitaux au service de la proposition commerciale.

## MODALITES TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Support et matériel utilisés : Powerpoint, vidéo
- Apports théoriques et pratiques sous forme d'exposés, appuyés de diaporamas spécifiques,
- Echanges de pratiques entre les stagiaires,
- Mise en forme d'une proposition sur un cas réel d'entreprise.
- Simulations d'argumentation de cette proposition avec enregistrement vidéo et débriefing (suivant temps)

## SUIVI ET EVALUTION

- Validation des connaissances avant la formation sous forme de quizz.
- QCM durant la formation permettant de vérifier l'acquisition des compétences.
- Evaluation à chaud en fin de formation et à froid à 1 mois de la formation.
- Attestation de présence et d'assiduité



### **Votre Formateur VINCENT FAURIE**

**Consultant en efficacité commerciale**

#### Expériences :

- ⇒ 18 ans en tant que consultant, formateur en stratégie commerciale
- ⇒ 8 ans en tant que directeur commercial dans l'industrie pharmaceutique

#### Formation :

- \* ESSCA, Master Management des Entreprises
- \* IFCV : Institut de formation des cadres de la vente

#### Domaines de compétences :

- \* Stratégie commerciale, plan d'action commercial, prospection, vente complexe, fidélisation, communication et organisation commerciale, social selling.

## PUBLIC VISE ET PRE-REQUIS

Responsable, cadre commercial, chef d'entreprise souhaitant développer son activité par une démarche proactive

**Aucun pré-requis**

### Votre conseillère

**Patricia MORREVE**  
[pmorreve@ac2v.fr](mailto:pmorreve@ac2v.fr)  
Tél : 02.53.20.68.68

**AC2V Conseil**  
122 rue du Château d'Orgemont  
49000 Angers

**AC2V est un organisme de formation datadocké, et à ce titre vous pouvez mobiliser votre OPCO pour la prise en charge de cette formation.**

