

Cécile Bouquet Conseil Conseil, formation et coaching en entrepreneuriat contact@cecilebouquet.com www.cecilebouquet.com 06 70 15 20 06	Réf : COM2		Fiche mise à jour : 11/10/2026
	Objectifs pédagogiques		Comprendre les facettes de la posture commerciale et identifier sa propre capacité commerciale Comprendre le prérequis à la vente : un bon positionnement marketing Identifier les différents canaux commerciaux Expérimenter l'entretien de vente
	Public		Tout professionnel : salarié, créateur d'entreprise, indépendant, chef d'entreprise.
	Prérequis		Détenir un ordinateur et une connexion internet
	Méthode mobilisée		Théorie (20%) : ppt de présentation. Exercice d'application (80%) : grille d'auto-positionnement de sa capacité commerciale. Cahier d'exercices créatifs. Réflexion psychologique sur sa capacité commerciale. Brainstorming sur les canaux de vente. Simulation d'un entretien de vente.
	Evaluation		Quizz oral.
	Durée		10h00
	Formateur		Cécile Bouquet

Cécile Bouquet Conseil Conseil, formation et coaching en entrepreneuriat contact@cecilebouquet.com www.cecilebouquet.com 06 70 15 20 06	Date	Ne pas remplir
	Délais inscription	6 semaines
	Lieu	En ligne, chez le client ou dans une salle de formation louée
	Tarif	INTRA : 1200,00 € HT INTER : 250 € HT / P
	Modalités	Présentiel ou à distance
	Programme	Module 1 : Vous et la vente, quelle est votre histoire ? Dans ce module, vous prendrez conscience des croyances et limites que vous entretenez avec la vente. Module 2 : Définir un positionnement percutant grâce aux 4P Vous définirez votre positionnement Produit, Prix, Place et Promotion. Module 3 : Les canaux de vente Vous identifierez les principaux canaux de vente (en ligne, en salon, par réseau, par démarchage téléphonique etc.) pour choisir le ou les vôtres. Module 4 : L'entretien de vente Vous apprendrez à connaître les différentes étapes d'un entretien de vente et à les expérimenter.

Conseil, formation et coaching en entrepreneuriat contact@cecilebouquet.com www.cecilebouquet.com 06 70 15 20 06		Module 5 : Vendre grâce à un pitch convaincant Vous identifierez les ingrédients d'un bon pitch et affinerez le vôtre.
	Accessibilité aux personnes en situation d'handicap : nous consulter pour étudier la faisabilité.	
	<i>CGV envoyées en fichier joint et règlement Intérieur imprimé dans la salle de formation.</i>	