







Programme de la formation

Réussir ses RDV réseau/prospects/clients

-  Mixte sur site et à distance
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Indépendant et dirigeant · De 3 à 6 participants
-  490 € HT / 588 € TTC par participant

Description courte

Cette formation fait partie du **PASS BUSINESS : "Booster ma démarche commerciale"** du [Passeport Formation](#).

Profil des participants

Consultants Formateurs et Managers de transition

Prérequis

Avoir suivi la formation « Créer son offre de service »

Objectifs

Cette action a pour objectif de renforcer son efficacité commerciale lors des RDV avec son réseau, ses prospects, ses clients, du 1er contact jusqu'à la conclusion de la vente.

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

- Optimiser la découverte pour faire émerger des opportunités en RDV et développer la relation
- Savoir présenter, mettre en valeur et argumenter ses propositions et offres de prestations
- Optimiser la négociation dans des systèmes de décision de plus en plus complexes pour mieux conclure

Contenu

I - Les étapes Clés de la Vente :

- Les 4C.
- Le processus de vente complexe

II- Préparer et mener un RDV avec un prospect (phase 1)

- Réaliser une bonne prise de contact, poser l'objectif de l'entretien, se présenter brièvement.



- Préparer et mener sa découverte, par des questions pertinentes, et lever des opportunités.
- Lors du premier RDV de façon argumentée, Présenter notre « capacité à faire ».
- « Garder la main » ; Savoir conclure le premier RDV en positionnant un second RDV.

III- Préparer et mener le RDV de proposition (phase 2) :

- Quelques repères sur le démarrage et le déroulement du second RDV.
- Savoir argumenter sa proposition de façon efficace et traiter les objections.
- Savoir présenter le prix, les conditions et traiter les objections tarifaires.
- Les 5 commandements de la négociation.
- Se donner les moyens de conclure dans un système de décision souvent complexe.

IV- Donner une suite à ses missions :

- Comment continuer à lever des opportunités chez ses clients.
- Les recommandations

Pédagogie et organisation

Formation dispensée en présentiel (Nantes, Paris, Rennes, Lyon) et à distance.

A distance via une plateforme de visioconférence : type zoom, Teams

Méthodes pédagogiques :

- Formation–Action avec Ateliers et mises en situations d’entretien (cas des participants).
- Débriefings, échanges avec les participants, apports de l’intervenant.
- Support fourni aux participants.

Matériel pédagogique : ordinateur avec accès internet, micro et caméra

Positionnement et Modalités d’évaluation des acquis

Test de positionnement en amont :

- Ancienneté d’activité de consultant
- Activités de consulting
- Quelle vision des pratiques commerciales du consultant
- Difficultés et attentes sur les RDV clients
- Facultatif : argumentaire type du consultant ou scénario envisagé pour une offre en cours ou à venir

Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :



Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices...)	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage...)	
Lever des opportunités	Atelier de production d'outils	Avoir produit ses 5 questions clés de découverte personnelle	
Argumenter sa proposition	Atelier de production d'arguments	Avoir produit ses 5 arguments clés pour une offre en cours	
Traiter les objections pour conclure	Question/ réponse à l'oral	Savoir Traiter une objection de fond et une objection prix avec la technique C.R.A.C	

Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)

Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement)

E-mail avec demande de témoignages sur ce qu'ils ont mis en place pour chaque compétence, avec un rappel de quelques pratiques clés.

Mode de validation

Attestation de fin de formation

Financements possibles

Akto et les OPCO

France Travail

Entreprise

Modalités et délai d'accès

- **Conditions d'accueil** : Envoi de la convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires.
- **Délai d'accès** : Au plus tard 7 jours avant la date de début de la formation.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

- **Véronique BENAY** Coach Professionnel Certifiée/Formatrice Management Commercial Communication Inter-personnelle

Coach Professionnel Certifiée ICN Business School (RNCP Niveau I) en 2013,



Accompagne des salariés, cadres et chefs d'entreprise de tous domaines à réussir dans leurs enjeux professionnels.

Spécialisée dans le coaching des Hauts-potentiels dans l'entreprise

Membre du réseau Cadres en Mission depuis 2012, Formatrice interne Grand Est pour les modules Structurer son offre de service, Transformer un prospect en client durable

Diplômée ESCM Ecole Supérieure de Commerce et de Management de Tours en 1997

A exercé des fonctions de Direction Commerciale France et Export et de Management d'équipes en PME dans l'industrie pharmaceutique et les services complexes (hospitalisation à domicile) pendant une dizaine d'années

Prochaines sessions

Le 18/09/2026 à distance Le 27/11/2026 à distance

Évaluations

140 inscriptions depuis le 15/01/2021

Taux d'acquisition des compétences :  **96 %** (124 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.4/5** (118 évaluations)