

ACE | CONCEPT

---

# FICHE PROGRAMME



## Présentation des formations

Créée en 2017, Ace Concept est initialement spécialisé dans la formation aux outils et applications disponibles dans les abonnements MICROSOFT 365 (Word, Excel, Outlook, OneDrive, Teams, Sharepoint...) et la mise en conformité RGPD

ACE Concept s'est aujourd'hui entouré de formateurs spécialistes dans leur domaines, pour vous proposer un catalogue de formations étoffé et personnalisable selon vos besoins et objectifs de montées en compétences (performances managériales, internet, réseaux sociaux, techniques de ventes..)

## Equipe pédagogique

- Marine GERVASONI : Gérante et formatrice

ACE Concept s'est entouré de formateurs experts dans leur domaine ; eux même gérant de leur propre structure afin de ne jamais perdre de vue les réalités auxquelles sont confrontées les entreprises au quotidien.



# Accessibilité

Notre organisme de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap, sous réserve d'un entretien préalable.

Signataire de la charte d'engagement "**Développer l'accessibilité de mon offre de formation**", notre organisme s'applique à inclure dans sa démarche d'amélioration continue la prise en compte et surtout la mise en œuvre des solutions d'accessibilité.

La prise en compte du handicap sera proposée de manière individualisée lors d'un entretien avec notre référent handicap.

Nous prenons en compte les demandes particulières lors d'un entretien en amont de la formation afin de répondre au mieux aux besoins spécifiques de chaque apprenant. Si nous ne sommes pas en mesure de répondre à ces besoins d'aménagement, nous orientons les apprenants vers un autre organisme, identifié dans notre **répertoire des partenaires spécifiquement concernés par l'insertion professionnelle des travailleurs handicapés** (AGEFIPH, FIPHFP, MDPH, CAP Emploi, RHF ...).

**Coordonnées du Référent handicap :**  
**Marine Gervasoni : 06.52.66.52.89 - [m.gervasoni@ace-concept.fr](mailto:m.gervasoni@ace-concept.fr)**

## NOTRE ACCOMPAGNEMENT DE A à Z

SUIVI ADMINISTRATIF ET DELAIS D'ACCES



### AVANT L'ENTREE EN FORMATION

#### PREMIER ENTRETIEN :

- Analyse des besoins
- Définition des objectifs recherchés
- Problématiques
- Détermination des dates de sessions

#### VALIDATION D'INSCRIPTION :

- Bulletin d'inscription en ligne
- Convention de formation
- CGV
- Fiche Programme



### A LA FIN DE LA FORMATION

#### A LA FIN :

- Tour de table et bilan de la formation
- Remise Attestation de fin de formation
- Remise Questionnaire d'évaluation à chaud

#### 3 MOIS APRES :

- Envoi Questionnaire d'évaluation à froid

1



2

### EN FORMATION

#### A L'ENTRÉE :

- Tour de table, présentations et programme
- Remise Livret d'accueil et RI
- Remise Attestation d'entrée en formation
- Présentation Feuille d'émargement

#### PENDANT :

- Théorie et pratique
- Diffusion de Power Points
- Evaluations tout au long de la formation
- Exercices pratiques, QCM,

3



**Contact service administratif**

[contact@ace-concept.fr](mailto:contact@ace-concept.fr)

09.78.80.22.13

# Les formations “Développement commercial, Marketing & innovations”



**10**

Stagiaires



**100%**

Taux de  
réussite



**0%**

Taux  
d'abandon



**100%**

Taux  
d'assiduité



**97%**

Taux de  
satisfaction

\*

Depuis Août 2021



## DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

### DESCRIPTION

**Durée :**

35 heures (5 jours)

**Tarif / stagiaire - Inter**

3150 € HT - 3780 € TTC

**Tarif - Intra**

Sur devis

**Modalités**

Présentiel ou distanciel

**Pour qui ?**

Dirigeants, entrepreneurs,  
responsables commerciaux

**Prérequis**

Aucun

**Matériel**

Aucun

**Méthodes pédagogiques**

Alternance de Pédagogie positive,  
participative et expositive

**Evaluation**

A l'entrée, en cours et en fin de  
formation (Questionnaires, Quizz,  
Exercices, etc...)

**Travaux à réaliser**

Exercices pratiques : jeux de rôles,  
dynamique de coaching à partir  
des problématiques de chaque  
participant

**Délais d'accès**

30 jours minimum entre la  
demande et l'organisation et  
l'accord de prise en charge s'il y a  
lieu

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Construire un plan de prospection multicanal
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial opérationnel

### PROGRAMME

**Analyser son marché et construire sa stratégie commerciale**

- Diagnostic commercial
- Segmentation du marché
- Positionnement commercial
- Construction de la stratégie commerciale

**Maîtriser la prospection commerciale**

- Fondamentaux de la prospection
- Mise en place d'un plan de prospection

**Conduire un entretien de vente efficace**

- Posture commerciale
- Découverte des besoins
- Construction d'un argumentaire
- Présentation de l'offre

**Négociation commerciale et traitement des objections**

- Préparation de la négociation
- Techniques de négociation
- Gestion des objections
- Gestion des clients "difficiles"

**Fidéliser et piloter la performance commerciale**

- Fidélisation client
- Développement du portefeuille
- Pilotage commercial
- Construction du plan d'action commercial



10 stagiaires



100 % de réussite



100% de satisfaction