Intitulé : Techniques de vente, prospection commerciale et prise de parole professionnelle

Format : Présentiel
Lieu : Marrakech
Public cible : Fondatrice d'une agence marketing, niveau débutant
Durée : 12 heures réparties sur 4 séances de 3 heures
Approche : Formation pratique, personnalisée et interactive

Objectif général

Permettre à la participante de développer ses compétences commerciales, de gagner en confiance à l'oral et de conduire efficacement ses échanges professionnels, de la prospection à la négociation et à la conclusion d'une vente.

Séance 1 — Fondamentaux de la vente et prospection commerciale (3 h)

- Comprendre les étapes du processus de vente.
- Identifier les clients cibles et définir son client idéal pour une agence marketing.
- Présenter clairement ses services et sa proposition de valeur.
- Construire un argumentaire commercial court et convaincant.
- Choisir les bons canaux de prospection : téléphone, e-mail, LinkedIn et réseautage.
- Atelier pratique : rédiger un message de prospection et simuler une première prise de contact.

Séance 2 — Discovery calls et découverte des besoins (3 h)

- Préparer et structurer un appel de découverte.
- Poser des questions ouvertes et approfondir les besoins du prospect.
- Identifier les objectifs, les difficultés, le budget et les critères de décision du client.
- Pratiquer l'écoute active et la reformulation.
- Présenter une solution adaptée sans se précipiter sur la vente.
- Jeux de rôle : conduire un appel de découverte avec un dirigeant souhaitant développer son activité grâce au marketing digital.

Séance 3 — Gestion des objections et négociation commerciale (3 h)

- Comprendre les objections courantes : prix, budget, concurrence, manque de confiance et besoin de réflexion.
- Répondre avec calme, méthode et pertinence.
- Défendre la valeur des prestations sans brader ses tarifs.
- Négocier le périmètre d'une prestation et les conditions commerciales.
- Apprendre à traiter les hésitations et à demander un engagement.
- Mise en situation : négocier une prestation marketing face à un prospect qui juge le devis trop élevé.

Séance 4 — Prise de parole, confiance et conclusion de vente (3 h)

- Structurer un discours professionnel clair et convaincant.
- Travailler la voix, le débit, la posture, le regard et la gestion du stress.
- Présenter une offre commerciale en quelques minutes.

- Conduire une conversation professionnelle avec assurance.
- Maîtriser les techniques de conclusion et de relance commerciale.
- Simulation finale : prospecter un client, mener un discovery call, présenter une offre, répondre aux objections et conclure l'échange.

Méthodes pédagogiques

- Exercices pratiques et mises en situation inspirées du secteur du marketing.
- Jeux de rôle avec feedback personnalisé après chaque simulation.
- Entraînement à l'oral et répétition progressive des situations difficiles.
- Débriefings structurés pour identifier les points forts et les axes d'amélioration.
- Scénarios adaptés aux services réellement proposés par l'agence.

Livrables remis à la participante

- Trame de prospection téléphonique et messages de prospection écrits.
- Guide de questions pour les discovery calls.
- Fiche pratique de traitement des objections.
- Trame de négociation et de conclusion commerciale.
- Pitch commercial personnalisé pour son agence.
- Plan d'action individuel pour poursuivre sa progression.

Évaluation

Évaluation initiale des besoins et du niveau de confiance, exercices progressifs et simulation finale complète permettant de mesurer les progrès en prospection, découverte des besoins, négociation et communication orale.