

# Techniques de vente & développement commercial

**Intitulé de la formation :** Techniques de vente & développement commercial

**Niveau :** Bac à Bac +3 (BTS / DCG – commerce & gestion)

**Référentiels :** BTS NDRC / BTS MCO / DCG (Management)

**Organisme de formation :** Fortitude Academy

## Présentation de la formation

La formation Techniques de vente & développement commercial permet d'acquérir les compétences essentielles pour développer le chiffre d'affaires d'une entreprise et structurer une démarche commerciale performante.

Dans un environnement concurrentiel, les entreprises doivent être capables de prospecter efficacement, de convaincre leurs clients et de fidéliser leur portefeuille. Ce module apporte une approche concrète et opérationnelle de la vente, intégrant les techniques modernes de développement commercial.

Cette formation est alignée avec les référentiels des BTS NDRC, BTS MCO et DCG, et répond aux attentes des entreprises en matière de performance commerciale.

## Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Mettre en place une stratégie de prospection
- Identifier et qualifier des prospects
- Conduire un entretien de vente structuré
- Argumenter et convaincre
- Négocier et conclure une vente
- Développer et fidéliser un portefeuille clients
- Analyser les performances commerciales

## Compétences visées

- Techniques de vente
- Développement commercial
- Prospection
- Négociation
- Fidélisation client
- Analyse de la performance

## Programme

- Introduction au développement commercial
- Les techniques de prospection (terrain, téléphone, digital)
- La préparation de l'entretien de vente
- Les techniques de découverte des besoins
- L'argumentation commerciale
- Le traitement des objections
- Les techniques de closing (conclusion de vente)
- La fidélisation client
- Le suivi et le pilotage de l'activité commerciale
- Les indicateurs de performance commerciale (KPI)
- Études de cas et mises en situation

## Public visé

- Étudiants en BTS (NDRC, MCO, GPME...)
- Étudiants en DCG
- Personnes en reconversion professionnelle
- Salariés souhaitant développer leurs compétences commerciales

## Prérequis

- Niveau Bac recommandé
- Intérêt pour le commerce et la relation client
- Bon relationnel et sens du contact

## Modalités pédagogiques

- Cours théoriques et pratiques
- Mises en situation (jeux de rôle)
- Études de cas réels
- Exercices d'application
- Travaux dirigés
- Accompagnement individualisé

## Modalités d'évaluation

- Mises en situation
- Études de cas
- QCM
- Évaluations pratiques
- Évaluation continue

## Débouchés

- Commercial
- Chargé d'affaires
- Business developer
- Chargé de clientèle
- Responsable commercial junior

## Poursuites d'études

- BTS NDRC / MCO
- DCG
- Formations en commerce, marketing ou management

## Accessibilité

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Des aménagements peuvent être proposés selon les besoins, en lien avec le référent handicap de Fortitude Academy.

## Points forts chez Fortitude

- Formation orientée performance commerciale
- Approche pratique et terrain
- Mises en situation réalistes
- Utilisation d'outils professionnels
- Accompagnement personnalisé

## Pourquoi choisir cette formation ?

- Compétence essentielle pour développer une activité
- Approche concrète de la vente et du business
- Formation adaptée aux besoins des entreprises
- Tremplin vers les métiers commerciaux

