

# Améliorer les compétences commerciales - Distanciel (réservée aux entreprises de moins de 400 bulletins de salaire)

## DURÉE

De 10 heures à 26 heures en distanciel

## TARIF

Prise en charge par le Fare Propreté\*

**FORMATION « AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES COMMERCIALES »**

**Module obligatoire**  
**INSTAURER UNE RELATION PARTENARIALE INNOVANTE**  
 Boostez les compétences de votre entreprise

**DISTANCIEL**

Public: Dirigeants et collaborateurs en charge de tout ou partie des aspects commerciaux de l'entreprise - Entreprise de moins de 400 salariés

▶ A chacun son parcours ! Pour chaque participant, il suffit de :  
 1/ choisir une date pour participer au module obligatoire de base « Instaurer une relation partenariale innovante »,  
 2/ opter pour une ou plusieurs des trois thématiques proposées : Stratégie commerciale, Offre commerciale et Communication commerciale, chacune vous offrant 4 modules de 2 heures.

<p><b>STRATÉGIE COMMERCIALE</b></p> <p><b>LA DÉFINITION D'UN OBJET</b> Optimiser sa stratégie commerciale en déterminant efficacement des profils de prospects et de clients</p> <p><b>LES NIVEAUX D'ACTES DE PROJET</b> Comprendre les implications des acheteurs de Propreté pour les recruter et rassembler l'équipe</p> <p><b>L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL</b> Adopter sa force commerciale d'actes spécifiques et aux évolutions de marché pour rester compétitif</p> <p><b>LA PLACE DE L'ACTEUR COMMERCIAL</b> Définir ses indicateurs de performance pertinents pour assurer la fiabilité de sa stratégie commerciale</p>	<p><b>OFFRE COMMERCIALE</b></p> <p><b>LA VALEUR AJOUTÉE DE SON OFFRE COMMERCIALE</b> Adopter ses arguments pour valoriser son offre commerciale</p> <p><b>LA RÉPONSE AUX 3 TYPES COMMERCIAUX</b> Identifier les clés pour réussir ses présentations commerciales</p> <p><b>LA NÉGOCIATION COMMERCIALE</b> Définir le prix de ses prestations et répondre aux objections clients pour rester en maîtrise de la négociation</p> <p><b>LA CLOSURE COMMERCIALE</b> Adopter son discours commercial aux enjeux et postures de ses clients pour conclure ses ventes</p>	<p><b>COMMUNICATION COMMERCIALE</b></p> <p><b>LA MISE EN VENTE EFFICACE</b> Présenter efficacement son entreprise et sa valeur ajoutée en quelques mots</p> <p><b>LA CONSTRUCTION D'UN MESSAGE SPÉCIFIQUE</b> Identifier ses objectifs de communication commerciale et élaborer des messages adaptés</p> <p><b>LES NIVEAUX D'UNE COMMUNICATION SPÉCIFIQUE</b> Choisir les bons supports et canaux de communication pour atteindre ses objectifs et ses clients</p> <p><b>LES MÉTIERS ASSOCIÉS</b> Développer et entretenir ses réseaux professionnels pour se créer des opportunités commerciales</p>
--	---	---

► **BIEN À SAVOIR !**  
 Vous pouvez aussi profiter de la classe virtuelle :  
 Découvrez la voie de votre site de relations (SC2023)

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Se former et s'outiller avec les fondamentaux de la stratégie commerciale, de l'offre commerciale et de la communication commerciale dans le secteur de la propreté, de l'hygiène et des services associés.

**Découvrez les prochaines sessions dans la partie programme ci-dessous.**

\* pour les entreprises à jour de leur cotisation au Fare Propreté.

Pour toute question, n'hésitez pas à [contacter votre centre régional](#).

## LE PROGRAMME

Chaque parcours peut être établi selon les besoins identifiés. Tout parcours se composera :

- du module obligatoire (CO410) de 2 heures
- et une, deux ou trois des rubriques disponibles, chacune se composant de 4 modules de 2 heures.

## MODULE OBLIGATOIRE : INSTAURER UNE RELATION PARTENARIALE INNOVANTE (CO410)

Objectifs du stage : identifier les enjeux de la Propreté pour les clients, mobiliser les clés d'une relation partenariale durable et sereine.

Programme :

- Faire l'état des lieux des relations entre entreprises de Propreté et entreprises clientes
  - Recenser les sources de frustrations et de désaccords entre entreprises clientes et entreprises de Propreté
  - Redéfinir ce qui caractérise un service de qualité et les spécificités du secteur de la Propreté
- Co-construire une relation partenariale sereine
  - Intégrer les différences de postures entre prestataire et partenaire
  - Comprendre les enjeux d'un site client
  - Identifier des pistes pour développer une relation partenariale constructive

## PROCHAINES SESSIONS

- ~~Vendredi 30 janvier 2026 de 14h à 16h~~
- ~~Judi 4 juin 2026 de 10h à 12h~~
- Vendredi 16 octobre 2026 de 10h à 12h

**TROIS THEMATIQUES DISPONIBLES (AU CHOIX):  
STRATEGIE COMMERCIALE / OFFRE COMMERCIALE /**

# COMMUNICATION COMMERCIALE

## 1/ STRATEGIE COMMERCIALE

4 Modules

La segmentation client (CO400)

Les leviers d'achat de propriété (CO401)

L'organisation commerciale (CO402)

Le pilotage de l'activité commerciale (CO403)

## PROCHAINS PACKS RUBRIQUE STRATEGIE :

- ~~Session 1 : 12/03/26 (10h-12h) + 12/03/26 (14h-16h) + 26/03/26 (10h-12h) + 26/03/26 (14h-16h)~~
- ~~Session 2 : 11/06/26 (10h-12h) + 11/06/26 (14h-16h) + 26/06/26 (10h-12h) + 26/06/26 (14h-16h)~~
- Session 3 : 22/10/26 (10h-12h) + 22/10/26 (14h-16h) + 06/11/26 (10h-12h) + 06/11/26 (14h-16h)

## 2/ OFFRE COMMERCIALE

La valeur ajoutée de son offre commerciale(CO420)

La présentation de l'offre commerciale (CO421)

La négociation commerciale (CO422)

La conclusion commerciale (CO423)

### PROCHAINS PACKS RUBRIQUE OFFRE :

- ~~Session 1 : 06/02/26 (10h-12h) + 06/02/26 (14h-16h) + 06/03/26 (10h-12h) + 06/03/26 (14h-16h)~~
- Session 2 : 10/07/26 (10h-12h) + 10/07/26 (14h-16h) + 16/07/26 (10h-12h) + 16/07/26 (14h-16h)
- Session 3 : 20/11/26 (10h-12h) + 20/11/26 (14h-16h) + 27/11/26 (10h-12h) + 27/11/26 (14h-16h)

### 3/ COMMUNICATION COMMERCIALE

4

Modules

Le pitch de son entreprise (CO430)

La construction d'un message efficace (CO431)

*Les leviers d'une communication efficace (CO432)*

*Les réseaux professionnels (CO433)*

## PROCHAINS PACKS RUBRIQUE COMMUNICATION :

- ~~Session 1 : 10/04/26 (10h-12h) + 10/04/26 (14h-16h) + 23/04/26 (10h-12h) + 23/04/26 (14h-16h)~~
- Session 2 : 17/09/26 (10h-12h) + 17/09/26 (14h-16h) + 24/09/26 (10h-12h) + 24/09/26 (14h-16h)
- Session 3 : 04/12/26 (10h-12h) + 04/12/26 (14h-16h) + 11/12/26 (10h-12h) + 11/12/26 (14h-16h)

***Vous pouvez aussi vous inscrire à la classe virtuelle "Déterminer le prix de vente de ses prestations" - qui peut bénéficier de cette prise en charge du Fare Propreté***

## PUBLIC

Dirigeants et collaborateurs en charge de tout ou partie des aspects commerciaux de l'entreprise

## DURÉE

De 10 heures à 24 heures en distanciel selon les modules choisis. Vous avez la possibilité de le compléter par la classe virtuelle de 3 heures sur la détermination du prix de vente.

## COMPÉTENCES VISÉES

Appliquer les fondamentaux en marketing, commerce et communication (parcours complet)

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Classes virtuelles avec questionnements et cas pratiques à distance

Animateurs : Formateurs spécialisés dans les domaines du marketing, du commercial et de la communication

### INFORMATION COMPLÉMENTAIRE

Être équipé d'un ordinateur, d'un casque audio, d'une Webcam et d'une connexion Internet.

**Ces modules sont réservés aux entreprises de moins de 400 bulletins de salaire.**

*Programme - version 31 janvier 2023*

[Téléchargez le catalogue complet](#)

**Code de formation** **CY600**

## INFORMATIONS UTILES

### PUBLIC :

Dirigeants et collaborateurs en charge de tout ou partie des aspects commerciaux de l'entreprise

### PROCHAINES SESSIONS :

[Voir les sessions programmées](#)

### PRÉ-REQUIS SOUHAITÉS :

Avoir des responsabilités dans la relation commerciale

### VALIDATION :

Auto-évaluation via un quiz. A la fin de la formation, une attestation de stage est remise à chaque participant.