



SALES ACADEMY

# PARTNER +

TRANSFORMEZ VOTRE  
POTENTIEL COMMERCIAL EN  
PERFORMANCE TANGIBLE

by PARTNER





# SOMMAIRE

- **INTRODUCTION A PARTNER +**
- **NOTRE IDENTITÉ**
- **RENCONTREZ NOS EXPERTS**
- **NOS FORMATIONS CIBLÉES**
- **AGENDA: LES FORMATIONS A VENIR**





# QUI SOMMES-NOUS?

Fondé par un visionnaire issu du monde du marketing et de la vente, **PARTNER +** est le fruit d'une passion pour le développement professionnel et l'excellence en formation.

Partner + transforme votre potentiel en succès !

Nous armons chaque professionnel pour innover et dominer leur marché.

La Sales Academy façonne les leaders de demain avec une expertise de premier ordre.



# VISION



Transformer le potentiel en performance tangible, pour que chaque parcours professionnel soit une histoire de succès marquée par l'excellence et l'impact.

Redéfinir la formation : expertise de pointe et innovation pour propulser vos talents dans le commerce de demain.

## MISSION

## DOUBT



# NOS VALEURS

**EXCELLENCE PÉDAGOGIQUE**

**PERSONNALISATION**

**TRANSFORMATION**

**COMMUNAUTÉ**

**SATISFACTION**

THINK  
ABOUT  
THINGS  
DIFFERENTLY



# **NOTRE DIFFÉRENCE L'APPRENTISSAGE PAR L'ACTION**

## **1. FORMATION SUR-MESURE :**

- **INDUSTRIE**
- **CHALLENGES**
- **SITUATION COMMERCIALE**

## **2. EXPERTISE DIRECTEMENT APPLICABLE**

## **3. RÉSULTATS TANGIBLES**

## **4. AVANTAGE CONCURRENTIEL**



# VOS ACCOMPAGNATEURS



**THIERRY**

CEO



**JULIE**

Responsable Conception  
pédagogique



**OPHELY**

Responsable  
Coordination projets



**BEATRICE**

Responsable des  
Relations entreprises



# AVANTAGES



# METHODOLOGIE PEDAGOGIQUE INNOVANTE

**ENTRETIEN PRÉALABLE AVEC LE MANAGER SUR  
LES ATTENDUS**

**FORMATIONS EN PETITS GROUPES (DE 1 A 10  
PARTICIPANTS)**

**CRÉATION D'ÉTUDES DE CAS CONCRETS &  
PERSONNALISÉS**

**ATELIERS PRATIQUES & SIMULATIONS RÉALISTES**



# AVANTAGES



# EXPERT AGROALIMENTAIRE

## **DOMINEZ LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE**

Optimisez vos circuits de distribution, qu'ils soient directs ou indirects, pour maximiser vos ventes

## **AUGMENTEZ VOTRE RENTABILITÉ**

Améliorez votre efficacité opérationnelle et réduisez vos coûts grâce à nos formations spécialisées pour **VOTRE** activité



# AVANTAGES



# SUPPORTS INTERACTIFS

**COLLABORATION VISUELLE EN TEMPS RÉEL**

**ANALYSE DE DONNÉES PRATIQUES**

**PRÉSENTATIONS INTERACTIVES ENGAGEANTES**

**MISES EN LIGNE DE L'ENSEMBLE DES SUPPORTS**

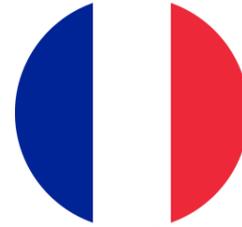
**MATÉRIAUX DE FORMATION DE HAUTE QUALITÉ**



# AVANTAGES



# LANGUES DISPONIBLES



**FRANÇAIS**



**ANGLAIS**



**ESPAGNOL**



**ITALIEN**



# NOS PROGRAMMES DE FORMATIONS

**TECHNIQUES  
DE VENTE 4.0**

**DATA ET  
PILOTAGE  
COMMERCIAL**

**MANAGER  
DE PROXIMITÉ**

**NÉGOCIATION  
RAISONNÉE**



# TECHNIQUES DE VENTE 4.0





# TECHNIQUES DE VENTE 4.0

## Révolutionnez vos compétences en vente !

Découvrez notre module de formation en **techniques de vente**, conçu pour les professionnels aspirant à l'excellence.

Embarquez pour un voyage transformationnel où chaque session est une étape vers la réussite!

## Objectifs pédagogiques

### **Vendre, Convaincre, Fidéliser**

- Maîtriser les techniques de vente éprouvées et les stratégies de négociation gagnantes.
- Développer une communication persuasive adaptée à tout type de clientèle.
- Accroître significativement vos taux de conversion et fidéliser votre clientèle.



# TECHNIQUES DE VENTE 4.0

## Pour qui ?

Cette formation s'adresse à tous les profils commerciaux, quel que soit leur niveau d'expérience, afin de renforcer leurs compétences et optimiser leurs performances.

## Prérequis

Avoir une expérience professionnelle incluant des missions liées au commerce.

## Durée

2 Jours (12h)



# TECHNIQUES DE VENTE 4.0

## Programme

- Introduction à la vente : Cycles, ventilation et négociation
- Terrain de jeu des clients : Segmentation et qualification
- Les produits et services : Positionnement, gamme produits prioritaires, sales pitch
- L'environnement concurrentiel
- La production commerciale : Planification, gestion de l'agenda et capital visite
- Les 5 phases du face à face client



# TECHNIQUES DE VENTE 4.0

## Bénéfices

### 1 Maîtrisez les Ventes

Développez des techniques de vente éprouvées pour maximiser vos résultats

### 2 Améliorez la Communication

Perfectionnez votre capacité à persuader et convaincre vos clients

### 3 Augmentez les Taux de Conversion

Transformez davantage de prospects en clients fidèles

### 4 Renforcez la Confiance

Gagnez en assurance dans toutes vos interactions commerciales

### 5 Optimisez les Processus

Utilisez des stratégies efficaces pour une gestion optimale des ventes



# TECHNIQUES DE VENTE 4.0

## Ce sont eux qui en parlent le mieux...

Qu'avez-vous particulièrement apprécié?:

*« La méthode progressive et l'adaptation des cas pratiques aux besoins de la BU. Les échanges avec les autres collègues commerciaux et les retours d'expérience »*

*Pierre, Chef de secteur*

*« Groupe bien rythmé dans l'échange et dans les cas concrets que nous avons au quotidien. J'ai bien retrouvé les problématiques régulières et une bonne piquûre de rappel a fait du bien pour des bonnes visites à réaliser.»*

*Laurence, Chef de secteur*



# DATA ET PILOTAGE COMMERCIAL





# DATA ET PILOTAGE COMMERCIAL

## Cap sur la Performance avec les Données

Entrez dans un monde où les données transforment le paysage des affaires et propulsent votre stratégie commerciale vers de nouveaux horizons.

## Objectifs pédagogiques

### Conquérez la maîtrise stratégique

- S'approprier l'analyse de données pour une vision claire des performances commerciales
- Intégrer les outils de pilotage pour un management commercial proactif.
- Transformer les insights en actions stratégiques & un avantage concurrentiel



# DATA ET PILOTAGE COMMERCIAL

## Pour qui ?

Ce parcours est taillé sur mesure pour l'ensemble de la hiérarchie commerciale (de la force de vente terrain à la direction commerciale)

## Prérequis

Avoir la charge d'un portefeuille clients dans une logique de développement et de gestion.

## Durée

2 Jours (12h)



# DATA ET PILOTAGE COMMERCIAL

## Programme

- Introduction notion de potentialité de marché
- Savoir définir mon assortiment cible
- Mieux connaître son terrain de jeu grâce au mapping (IRQC)
- Définir la production commerciale nécessaire au regard du bornage des potentiels
- Gestion des croisements
- Planifier la prospection commerciale et le recrutement de nouveaux clients
- Réduire les déperditions au sein du portefeuille client existant
- Construire le Plan d'action commercial



# DATA ET PILOTAGE COMMERCIAL

## Bénéfices

### 1 Optimisez vos Décisions

Utilisez les données pour des prises de décision éclairées et stratégiques

### 2 Améliorez la Performance Commerciale

Analysez les performances pour identifier et exploiter les opportunités de croissance

### 3 Renforcez la Précision

Adoptez des outils de pilotage pour une gestion commerciale précise et proactive

### 4 Transformez les Données en Actions

Convertissez les insights en stratégies commerciales efficaces

### 5 Gagnez un Avantage Concurrentiel

Utilisez les analyses de données pour devancer vos concurrents



# DATA ET PILOTAGE COMMERCIAL

## Ce sont eux qui en parlent le mieux...

« L'engagement était incroyable, on ne s'est jamais ennuyé.  
L'apprentissage a été facile car la formation était pratique et avisée.  
La taille des groupes était parfaite »

*Cindy, Responsable commerciale*

« La formation m'a vraiment aidé à comprendre l'importance des données dans la gestion commerciale. J'ai découvert des outils simples et efficaces pour analyser les performances et ajuster nos actions en temps réel »

*Guillaume, Chef de secteur*



# MANAGER DE PROXIMITÉ





# MANAGER DE PROXIMITÉ

## Elevez votre Management et maîtrisez l'Art du Leadership

Plongez au cœur du leadership transformateur avec notre formation **Manager de proximité**.

Préparez-vous à une aventure enrichissante qui révolutionnera votre style de management et dynamisera votre équipe vers de nouveaux sommets de performance et de motivation.

## Objectifs pédagogiques

### Visez l'excellence

- Renforcer votre capacité à diriger et motiver une équipe.
- Améliorer la communication et la gestion des conflits.
- Optimiser la gestion du temps et des ressources.



# MANAGER DE PROXIMITÉ

## Pour qui ?

Ce parcours est taillé sur mesure pour les managers terrain au sein d'une organisation.

## Prérequis

Assurer le management d'une équipe commerciale dont l'objectif est le développement des ventes dans un environnement complexe (multidistribution, multimarques).

## Durée

2 Jours (12h)



# MANAGER DE PROXIMITÉ

## Programme

- Définition et rôle du manager de proximité
- Plan d'action commercial du Manager de proximité (tâches statiques & dynamiques)
- Process de supervision
- Définition du Plan de progrès
  - Analytique commerciale
  - Indice performance prospects
  - Maîtrise des techniques de vente
  - Aptitude transaction et négociation
  - KPIs



# MANAGER DE PROXIMITÉ

## Bénéfices

### 1 Boostez le Leadership

Transformez vos managers en leaders efficaces et motivants

### 2 Améliorez les Performances

Optimisez la productivité de vos équipes

### 3 Augmentez les Ventes

Implémentez des stratégies pour une croissance durable

### 4 Renforcez la Communication

Réduisez les conflits et améliorez les échanges

### 5 Gagnez en Efficacité

Maximisez l'utilisation du temps et des ressources



# MANAGER DE PROXIMITE

## Ce sont eux qui en parlent le mieux...

« Très complet et concret, et très bien illustré:

- Pertinence de l'approche, de la méthodologie et des outils
- Un apport précieux, enrichi par la qualité et l'expertise des intervenants »

*Anne-Cécile, Area Manager*

« Echanges sur cas concrets proposés par les participants.

L'adaptation du contenu à tous les participants ayant des besoins / postes différents»

*Luc, Directeur régional*



# NÉGOCIATION RAISONNÉE





# NÉGOCIATION RAISONNÉE

## Découvrez le pouvoir de la négociation raisonnée !

Ce module transformateur est votre clé pour devenir un négociateur avisé, capable de conclure des accords mutuellement bénéfiques tout en préservant d'excellentes relations professionnelles.

## Objectifs pédagogiques

### Atteignez le sommet de la négociation

- Développer une stratégie de négociation efficace basée sur les intérêts mutuels.
- Renforcer la capacité à communiquer, persuader et résoudre les conflits.
- Augmenter la confiance en soi et l'aisance dans les situations de négociation.



# NÉGOCIATION RAISONNÉE

## Pour qui ?

Cette formation est destinée aux vendeurs, Key Account Managers, Business Developers et Country Managers souhaitant améliorer leurs compétences en négociation.

## Prérequis

Avoir la connaissance élémentaire des principes de vente ou gestion de projets.

## Durée

2 Jours (12h)



# NÉGOCIATION RAISONNÉE

## Programme

- Introduction à la négociation
- Les acteurs de la négociation
- Les phases de la négociation
- Dynamiques de négociation
- Tactiques et méthodologie : les 5 règles d'or
- Assertivité et comportement en négociation
- Brief de négociation



# NÉGOCIATION RAISONNÉE

## Bénéfices

### 1 Affinez vos Stratégies

Développez des techniques de négociation efficaces et adaptées à vos objectifs

### 2 Augmentez votre Influence

Apprenez à persuader et convaincre dans diverses situations

### 3 Concluez plus d'Accords

Maximisez le nombre et la qualité des accords conclus

### 4 Renforcez la résolution de Conflits

Gérez et résolvez les différends avec finesse et efficacité

### 5 Gagnez en assurance

Développez la confiance nécessaire pour des négociations réussies



# NÉGOCIATION RAISONNÉE

## Ce sont eux qui en parlent le mieux...

*« C'était intéressant de voir comment les différents marchés fonctionnent et de comprendre à quel point nous sommes différents mais aussi semblables dans les techniques/compétences. »*

*Bram, Chef de secteur*

*« Les outils de négociation présentés m'ont aidé à mieux structurer mes échanges et à identifier clairement les objectifs et les leviers dans chaque situation. J'ai également aimé apprendre à utiliser l'assertivité de manière efficace pour influencer sans être agressif. »*

*Jean, Key Account*



# NOS COÛTS DE FORMATIONS

**DATA ET  
PILOTAGE  
COMMERCIAL**

**1 800 €**

**MANAGER DE  
PROXIMITÉ**

**2 000 €**

**TECHNIQUES  
DE VENTE 4.0**

**1 800 €**

**NÉGOCIATION  
RAISONNÉE**

**1 800 €**

**TARIFS INTER ENTREPRISES**



# NOS COÛTS DE FORMATIONS

**DATA ET  
PILOTAGE  
COMMERCIAL**

**4 500 €**

**MANAGER DE  
PROXIMITÉ**

**5 500 €**

**TECHNIQUES  
DE VENTE 4.0**

**4 500 €**

**NÉGOCIATION  
RAISONNÉE**

**4 500 €**

**TARIFS INTRA ENTREPRISES**



# AGENDA: LES FORMATIONS A VENIR





# TECHNIQUES DE VENTE 4.0

22 – 23 JANVIER

LYON – TOULOUSE – BORDEAUX – BARCELONE – MILAN



# DATA ET PILOTAGE COMMERCIAL

**19 – 20 FEVRIER**

**LYON – TOULOUSE – BORDEAUX – BARCELONE – MILAN**



# NÉGOCIATION RAISONNÉE

**19 – 20 MARS**

**LYON – TOULOUSE – BORDEAUX – BARCELONE – MILAN**



# MANAGER DE PROXIMITÉ

23 – 24 AVRIL

LYON – TOULOUSE – BORDEAUX – BARCELONE – MILAN



**DISCUTONS A TRAVERS UN  
RENDEZ-VOUS !**

**C'EST PAR ICI**



# CONTACTEZ-NOUS !

## PARTNER +

04 30 41 71 66  
rh@adv-sud.fr

124 av Plage, 34410 Sérignan