

SF FORMATIONS

Siret: 89276761700012
1070 bd Blaise DOUMERC 82000 MONTAUBAN
Tel: 07 67 04 76 12 - Mail: contact@sfformations.com



PROGRAMME DE FORMATION

Mindset et stratégie de conquête

OBJECTIFS GÉNÉRAUX :

Développer une posture de top performer pour mieux convaincre et convertir.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Adopter une posture orientée résultats
- Renforcer la proposition de valeur
- Prioriser les actions commerciales
- Construire une stratégie de conquête



PUBLIC CONCERNÉ :

- Indépendants
- Créateurs d'entreprise
- Commerciaux



PRÉ-REQUIS :

- Aucun

2 impasse Paul Eluard 82100 CASTELSARRASIN 07 67 04 76 12 |
contact@sfformations.com Organisme de formation enregistré Enregistré sous
le numéro 768 200 998 82 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.
SAS au capital social de 1 000€ - RCS Montauban SIREN 892 767 617 - TVA
FR70892767617

SF FORMATIONS

Siret: 89276761700012
1070 bd Blaise DOUMERC 82000 MONTAUBAN
Tel: 07 67 04 76 12 - Mail: contact@sfformations.com



MODALITÉS :

- Délais d'accès de 30 J
- Durée : 1 journée, 7 heures
- Formation collective
- Formation individuelle
- Formation en distancielle
- Formation en présentielle



MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Présentation : Powerpoint / Canva
- Pédagogie participative, échanges d'expérience, exercices pratiques appliqués à des situations réelles, support de cours

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

N'hésitez pas à le préciser lors de l'inscription.

2 impasse Paul Eluard 82100 CASTELSARRASIN 07 67 04 76 12 |
contact@sfformations.com Organisme de formation enregistré Enregistré sous
le numéro 768 200 998 82 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.
SAS au capital social de 1 000€ - RCS Montauban SIREN 892 767 617 - TVA
FR70892767617

CONTENU

MODULE 1 - Mindset du commercial haut niveau

- Adopter une posture orientée performance et création de valeur
- Clarifier une offre commerciale différenciante et impactante



EVALUATION :

QUIZZ

MODULE 2 - Intelligence d'allocation commerciale

- Prioriser ses actions et cibler les opportunités à fort potentiel
- Optimiser l'allocation de ses ressources pour maximiser les résultats



EVALUATION :

QUIZZ

MODULE 3 : Stratégie de conquête multicanal

- Structurer une stratégie de prospection cohérente et efficace
- Activer plusieurs canaux de manière complémentaire pour générer des opportunités



EVALUATION :

QUIZZ



www.sfformations.com



07.67.04.76.12