

PROGRAMME DE FORMATION

Booster son Impact Commercial

Comment Vendre sans Forcer : Méthode A.C.T.I.F

Formation professionnelle continue – art. L.6353-1 du Code du travail

Programme créé en 2025 – mis à jour en continu selon les évolutions de l'IA

IDENTIFICATION DE L'ACTION DE FORMATION

Intitulé	Booster son Impact Commercial Organisation, gestion du temps, performance
Organisme	SYLVIE BOUTHENET EIRL LA BOITE A MIEUX
N° DA	27710283871
SIRET	51112174100025
Certification	Qualiopi – Actions de Formation (renouvelé nov. 2024)
Formatrice	Sylvie BOUTHENET : 20 ans d'expérience commerciale, FPA, Praticienne certifiée Théorie Polyvagale et coaching neurosciences appliquées, Diplômée École de Gestion et de Commerce
Catégorie	Action de formation – art. L.6313-1 du Code du travail
Domaine / Formacode	Techniques de vente – Formacode 34076 – NSF 312
Contact	moncoach@sylviebouthenet.com – 06 62 30 38 80

CARACTÉRISTIQUES DE L'ACTION

Public concerné

- Indépendants et dirigeants TPE/PME souhaitant développer leur activité commerciale
- Commerciaux salariés cherchant à gagner en fluidité et en impact
- Dirigeants avec une équipe commerciale à structurer
- Accessibilité : formation ouverte aux personnes en situation de handicap – nous contacter pour adapter les modalités

Prérequis

- Comprendre et s'exprimer en français
- Avoir une pratique commerciale de 6 mois minimum
- Entretien préalable de positionnement obligatoire avant toute inscription

Organisation

Format individuel	21 heures en présentiel – 6 demi-journées de 3h30
Format collectif inter	4 à 6 participants maximum – 21 heures
Format intra-entreprise	Sur consultation – programme adapté à votre contexte
Horaires	9h00–12h30 ou 13h30–17h00
Lieu	En présentiel dans des locaux adaptés ou au sein de l'entreprise
Travail intersession	Exercices pratiques entre chaque session
Délai d'accès	Inscription minimum 14 jours avant le début de la formation

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

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

- Structurer son agenda commercial et éliminer les voleurs de temps
- Gérer ses émotions en situation de vente grâce aux neurosciences appliquées
- Mettre en œuvre la Méthode A.C.T.I.F de la prospection au closing
- Convaincre sans forcer, en restant aligné avec qui il est
- Élaborer un plan d'action commercial personnalisé et mesurable

PROGRAMME DÉTAILLÉ ET SÉQUENCÉ

Module 1 – Analyse & Diagnostic initial | 3h30

- Audit complet des pratiques commerciales actuelles
- Identification des freins et leviers de performance
- Définition d'objectifs individuels personnalisés

Modalités pédagogiques : Questionnaire d'auto-diagnostic, analyse des pratiques, échanges collaboratifs, restitution avec feedback personnalisé.

Module 2 – Gestion du Temps & Organisation | 3h30

- Optimisation de l'emploi du temps commercial
- Différenciation projets stratégiques / actions opérationnelles
- Stratégie anti-procrastination et gestion des émotions

Modalités pédagogiques : Identification des voleurs de temps, outils digitaux de planification, mises en pratique individuelles.

Module 3 – A.C.T.I.F (1/2) – ASSURER + CAPTIVER | 7h

- ASSURER (3h30) : posture commerciale, confiance en soi, ancrage émotionnel, neurosciences appliquées
- CAPTIVER (3h30) : techniques d'attention, communication persuasive, écoute active, storytelling

Modalités pédagogiques : Jeux de rôle, analyse, simulations, feedback personnalisé.

Module 4 – A.C.T.I.F (2/2) – TRANSFORMER + INFORMER + FINALISER | 7h

- TRANSFORMER (3h30) : gestion des objections, négociation, simulations filmées
- INFORMER (3h30) : présentation impactante, outils digitaux et IA au service de la vente
- FINALISER : techniques de closing naturel, suivi post-vente, plan d'action personnalisé

Modalités pédagogiques : Études de cas, exercices IA & digital, mises en situation de closing, auto-évaluation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Pédagogie active : alternance apports théoriques et mises en pratique immédiates
- Jeux de rôle et mises en situation filmées avec feedback
- Livret pédagogique individuel remis à chaque participant
- Intelligence Artificielle appliquée à la vente (recherche, analyse, préparation)
- Supports numériques et vidéos pédagogiques
- Exercices pratiques sur les situations réelles des participants

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Suivi de l'exécution

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée
- Attestation de présence et de fin de formation

Évaluation des acquis

- Évaluation initiale : questionnaire de positionnement et auto-évaluation des compétences
- Évaluations continues : exercices pratiques, mises en situation, grilles d'observation
- Évaluation finale : plan d'action personnalisé et questionnaire de satisfaction

Suivi post-formation

- Entretien de suivi à 1 mois
- Support téléphonique pendant 3 mois
- Séance de coaching optionnelle d'approfondissement

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Taux de satisfaction	100 % des participants satisfaits
Taux de réussite	100 % aux évaluations
Taux d'abandon	0 %