

TDR – FORMATION SAMEDI PRO

THEME : GESTION COMMERCIALE & TECHNIQUES DE VENTE

Informations générales

Élément	Contenu
Intitulé de la formation	Gestion commerciale & techniques de vente
Thème	Organisation commerciale, prospection et techniques de vente efficaces
Format	Présentiel – Samedi uniquement (SAMEDI PRO)
Durée	1 samedi – 6 heures
Date de démarrage	28 février 2026
Domaine	Gestion
Coût	20 000 FCFA
Type	Formation courte – très pratique

I. TABLEAU TDR – STRUCTURE OFFICIELLE

Rubrique	Contenu
Contexte & justification	Dans un environnement concurrentiel, les PME et entrepreneurs rencontrent souvent des difficultés à structurer leur action commerciale, prospecter efficacement et convertir les prospects en clients. Une bonne organisation commerciale et la maîtrise des techniques de vente sont indispensables pour améliorer les performances commerciales. Cette formation SAMEDI PRO a été conçue pour permettre aux participants d'acquérir, en une seule journée, les méthodes essentielles pour organiser leur activité commerciale et vendre plus efficacement.

Objectif général	Permettre aux participants de maîtriser les bases essentielles de la gestion commerciale et des techniques de vente afin d'améliorer la prospection, la relation client et les performances de vente.
Objectifs spécifiques	Structurer l'organisation commerciale ; Mettre en place une prospection efficace ; Maîtriser les techniques de vente adaptées aux PME ; Améliorer la négociation et la conclusion des ventes ; Fidéliser les clients.
Résultats attendus	Meilleure organisation commerciale ; Augmentation du nombre de prospects ; Amélioration du taux de conversion ; Renforcement de la relation client ; Application immédiate des techniques apprises.
Public cible	Dirigeants de PME ; Commerciaux ; Entrepreneurs ; Chargés de clientèle ; Responsables commerciaux ; Indépendants.
Prérequis	Savoir lire et écrire ; Disposer d'une activité commerciale ou d'un projet de vente.
Durée & organisation	Durée totale : 6 heures ; Organisation : 1 samedi ; Formation intensive sur une journée.
Méthodologie pédagogique	Formation pratique orientée action ; Études de cas concrets ; Jeux de rôle commerciaux ; Exercices appliqués ; Approche orientée résultats.

II. PROGRAMME ESSENTIEL (MODULES – 6H)

Module	Contenu	Durée
Module 1 : Bases de la gestion commerciale	Rôle de la fonction commerciale ; Organisation commerciale d'une PME ; Objectifs et indicateurs commerciaux	1h
Module 2 : Prospection commerciale efficace	Identification des prospects ; Méthodes de prospection (terrain, téléphone, digital) ; Qualification des prospects	1h
Module 3 : Techniques de vente	Étapes de la vente ; Argumentation commerciale ; Traitement des objections	2h
Module 4 : Négociation & conclusion	Techniques de négociation ; Conclusion de la vente ; Suivi après-vente	1h

Module 5 : Fidélisation & relation client	Satisfaction client ; Fidélisation ; Développement du portefeuille clients	1h
TOTAL		6 heures

III. ORGANISATION & LOGISTIQUE

Élément	Détails
Format	Présentiel – Samedi
Supports	Supports de formation ; Fiches pratiques ; Exercices et mises en situation
Modalités d'évaluation	Participation active ; Jeux de rôle ; Exercices pratiques

IV. TARIFS & PARTICIPATION (SAMEDI PRO)

Élément	Détails
Coût de la formation	20 000 FCFA
Mode	Présentiel
Inscription	Inscription préalable obligatoire

V. AVANTAGE CLÉ

Élément	Contenu
Avantage clé	Formation courte, très pratique et immédiatement applicable, permettant d'améliorer rapidement l'efficacité commerciale et les ventes en une seule journée.

VI. CONTACTS

Élément	Détails
Téléphones	+225 27 22 27 60 14 / +225 07 78 88 25 92 / +225 05 56 21 76 16 / +225 05 65 90 47 79



INTERMARK BUSINESS INTERNATIONAL GROUP

Formation - Conseil et l'assistance - Informatique - Immobilier - Commerce général et e-commerce
Représentation d'entreprises ou de sociétés commerciales - Diverses prestations et services

Email	formation@intermark-business.com
Site web	https://ibig-eduform.com
Catalogue	https://ibig-eduform.com/formations-samedi-pro.php