

FORMATION VENTE 1 : VENDRE ET PROSPECTER

OBJECTIFS

- Mieux connaître son profil de vendeur pour évaluer l'acheteur
- Rendre le stagiaire vendeur autonome et responsable
- Développer les compétences du vendeur (savoir-faire et savoir-être)
- Elaborer des automatismes en matière de prospection

PUBLIC VISE

Commerciaux itinérants et sédentaires des entreprises adhérentes de la distribution de produits sidérurgiques.

DUREE ET METHODES PEDAGOGIQUES

La formation sera organisée sur 2 journées (soit 14h00) :

Méthodes pédagogiques

- Alternance entre les apports théoriques et des séquences de training
- Fixation d'objectifs quantitatifs et qualitatifs à l'issue de la formation

Matériel pédagogique

- La FFDM est équipée d'un pack visioconférence doté d'un écran 75 pouces HD 4K avec caméra et barre de son intégrées
- Accès à internet (wifi)
- Tableau blanc

NOMBRE DE PARTICIPANTS

12 personnes maximum

PRE-REQUIS

Aucun

DATES & LIEU

Dates : 25 & 26 mars 2026

Lieu de formation : FFDM, 65 avenue Victor Hugo, 75116 PARIS

[Accéder au plan d'accès à la FFDM \(lien\)](#)

FORMATEUR

Jean-Pascal MOLLET – Coach de vente conseil

(<https://www.coachdeventeconseil.com/references/> [Accéder au CV sur LinkedIn](#))

Formation assurée par Jean-Pascal MOLLET, consultant, coach, formateur spécialisé dans l'efficacité commerciale depuis 2006, ayant un parcours de 25 années d'expérience commerciale et managériale de la distribution aux grands comptes

EVALUATION

- Exercices pratiques permettant de valider les acquis
- Questionnaire de validation des acquis
- Questionnaire d'évaluation à chaud de satisfaction (via un questionnaire Google Form)

COÛT

990 € net de taxes (accueil petit-déjeuner et déjeuner inclus).

ACCESSIBILITE

Nous accordons une grande importance à ce que toutes les personnes puissent accéder à nos formations dans les meilleures conditions. Nous nous adaptons afin de prendre en compte toutes les situations de handicap. Si vous souhaitez nous communiquer une situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, [Philippe Bouilly](#). Notre référent administratif, [Marie Gouillart](#), se tient également à votre disposition.

Nos locaux se situent au premier étage et sont accessibles par ascenseur. La salle de formation, le lieu de restauration ainsi que les sanitaires se situent au même niveau. Nous disposons également d'un matériel pédagogique (pack visioconférence) pour suivre nos formations à distance dans les meilleures conditions.

HEBERGEMENT

Vous trouverez les coordonnées des hôtels très proches de la FFDM (moins de 5 mn) auprès desquels nous avons négocié un tarif préférentiel.

Hôtel Victor Hugo**** - 19 rue Copernic - 75116 Paris - Tél : 01 45 53 76 01

Réservation sur le site internet : <https://victorhugohotel.com/fr/> en indiquant le **code promo « FFDM »** pour bénéficier du tarif préférentiel de la période à partir de 185 € (voir pour le détail : [Tarifs préférentiels FFDM 2026](#)). Ce tarif comprend le petit déjeuner, le WIFI, l'accès à la salle de fitness et hammam de 7h00 à 22h00.

Hôtel Le Pastel*** - 79 rue Lauriston - 75116 Paris – 01 45 53 41 15

Réservation sur le site internet : <http://www.hotelpastelparis.com> en indiquant le **code promo « FFDM »** pour bénéficier du tarif préférentiel de la période à partir de 155 € (voir pour le détail : [Tarifs préférentiels FFDM 2026](#)). Ce tarif comprend le petit déjeuner.

AVIS SUR LA FORMATION

Cliquez pour accéder aux [indicateurs de performance](#)

FORMATION VENTE - I : VENDRE ET PROSPECTER

PROGRAMME DETAILLE

Pour les besoins de la formation, il est demandé aux stagiaires d'apporter une vingtaine de contacts de prospects. Un exercice avec des entretiens téléphoniques réels sera effectué, dans le respect des règles de concurrence et d'éthique rappelées dans la charte éthique et concurrence de la FFDM.

1^{ère} journée

COMPRENDRE COMMENT JE FONCTIONNE POUR MIEUX COMPRENDRE LES AUTRES

Méthode des couleurs : le rouge = dominant / le jaune = convivial / le vert = à l'écoute / le bleu = structuré

COMPRENDRE LEURS AFFINITÉS AVEC CERTAINS ET CONFLIT AVEC D'AUTRES

- Les composants de la communication / Les origines de la méthode

RÉFLEXION SUR LES DIFFÉRENTS COMPORTEMENTS

- Appréhender les quatre styles de commerciaux selon les quatre couleurs
- Connaître les forces et faiblesses de chaque couleur/style
- Reconnaître la couleur / le style de ses clients et adapter sa communication

REMISE DES PROFILS

- Explications et coaching

DEBRIEFING DE LA FORMATION

- Fixation d'objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Feuilles d'évaluation de la formation à chaud

2^{ème} journée

- Adopter les bonnes pratiques sur les réseaux sociaux : prendre contact
- Passer du "cold calling" au "warm calling"
- Préparer ses entretiens : démarche conseil, prendre le contrôle
- Se fixer un objectif repli (qualification)
- Franchir les barrages
- Réussir l'accroche, le pitch, creuser, apporter de la valeur, traiter les objections
- Obtenir un rendez-vous puis organiser le suivi
- Prospecter en binôme sur des appels simulés
- Enregistrements
- Débrief avec son collègue et ses consultants
- Echanger et partager de bonnes pratiques
- Mettre en place et formaliser le plan d'action
- Fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs