

Formations

LA ROSE DES VENTES

20
21



Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

www.rosedesventes.com

Notre offre

Nous vous proposons des formations pour développer votre entreprise.



POURQUOI?

Suite à la demande de plusieurs clients nous proposons des formations pour mieux vendre dans un monde en constante évolution. Les processus d'achats évoluent. Les attentes de vos clients ne sont plus les mêmes qu'hier. Vous devez vous former aux nouvelles techniques de ventes. C'est pour cela que nous avons conçu une offre de formations qui correspond à vos attentes en terme de contenu et de durée. Les formations sont personnalisées en fonction des besoins et des objectifs de chacun. Le diagnostic est accessible grâce au QR code visible dans la fiche de chaque formation

Depuis septembre 2020 **La Rose Des Ventes** est certifiée **QUALIOPI** pour ses **actions de formations**. Ainsi votre formation sera prise en charge par votre OPCO ou en mobilisant vos heures de DIF et CPF de votre compte formation.

En 2020, notre **taux de satisfaction des stagiaires est de 4.21/5 sur l'ensemble des formations**.

La Rose Des Ventes s'engage dans la protection de l'environnement et en particulier des abeilles. En partenariat avec **le Rucher des filles de Monmaye pour chaque heure de formation** nous reversons la somme nécessaire à la survie de **350 abeilles**.

www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 4 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

MÉTHODES MOBILISÉES

- 20 ans d'expérience commerciale de la formatrice
- Mise en situation à partir de cas réels
- Questionnement
- Débat
- Supports numériques

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 70€/H H.T

DELAIS

- En fonction des disponibilités

LES THÈMES

Stratégie commerciale

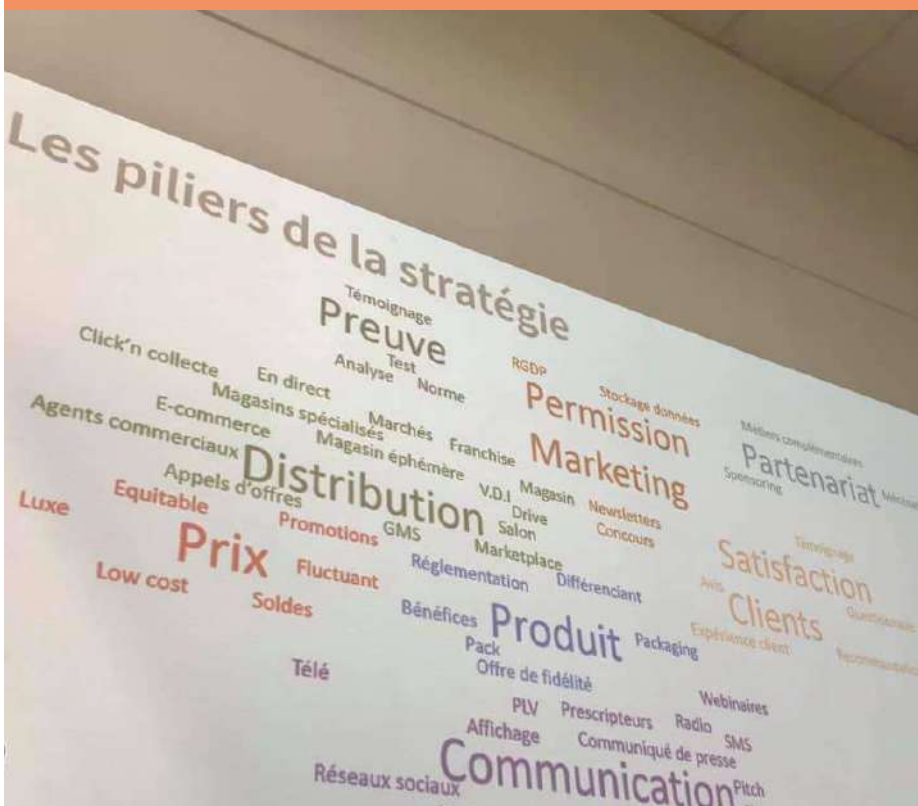
Prospection

Négociation

Fidélisation

Formation stratégie commerciale

*Nous vous proposons des formations pour
bâtir votre propre stratégie commerciale.*



OBJECTIFS

- Bâtir votre propre stratégie commerciale

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 4 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 70€/H.H.T

LES FORMATIONS EN STRATÉGIE COMMERCIALE SONT :

- Analyser la concurrence (1 jour),
- Comment mettre en place un programme de partenariat? (1 jour),
- Comment améliorer l'expérience client en B to B? (3 jours),
- Comment améliorer l'expérience client en magasin? (3 jours),
- Comment créer sa stratégie commerciale? (3 jours),
- Comment avoir plus de clients en B to B? (4 jours),
- Comment avoir plus de clients en B to C? (4 jours)



Formation prospection

*Nous vous proposons des formations pour
améliorer votre prospection*



OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 2 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 70€/H H.T

LES FORMATIONS EN PROSPECTION SONT :

- Les différents outils pour prospecter (1 jour)
- Comment prospecter? (2 jours),
- Prospecter au téléphone efficacement ? (1 jour)
- Comment créer une stratégie webinaire? (1 jour)



Formation à la vente

Nous vous proposons des formations pour améliorer vos ventes.



OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 4 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 70€/H H.T

LES FORMATIONS EN NÉGOCIATION SONT :

- Comment préparer votre entretien? (1 jour),
- Apprendre à pitcher (1jour),
- Comment améliorer votre discours ? (2 jours),
- Savoir négocier? (2 jours).
- Comment avoir plus de clients? (4 jours)



Formation sur la fidélisation

Nous vous proposons des formations pour améliorer la fidélisation de vos clients



OBJECTIFS

- Booster votre C.A grâce aux clients fidèles

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 1 jour

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 70€/H H.T

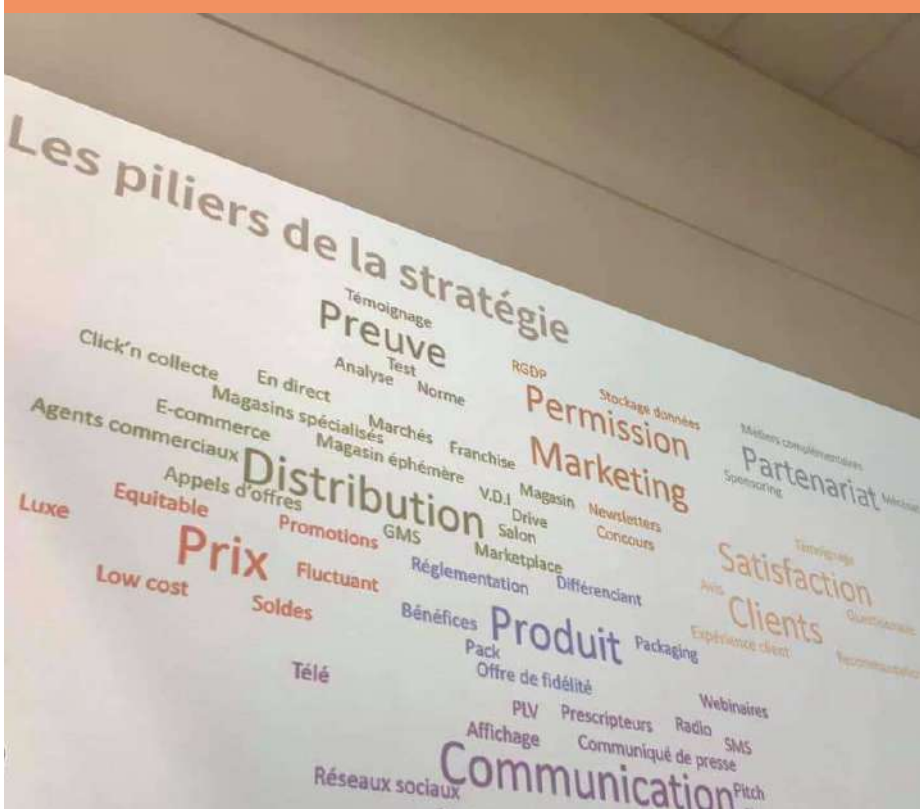
LES FORMATIONS EN FIDÉLISATION SONT :

- Comment mettre en place un programme de fidélité? (1 jour),
- Comment créer un programme de parrainage? (1 jour)



La stratégie commerciale

Nous vous proposons des formations pour bâtir votre propre stratégie commerciale.



LES FORMATIONS EN STRATÉGIE COMMERCIALE SONT :

- Analyser la concurrence (1 jour),
- Comment mettre en place un programme de partenariat? (1 jour),
- Comment améliorer l'expérience client en B to B? (3 jours),
- Comment améliorer l'expérience client en magasin? (3 jours),
- Comment créer sa stratégie commerciale? (3 jours),
- Comment avoir plus de clients en B to B? (4 jours),
- Comment avoir plus de clients en B to C? (4 jours)

OBJECTIFS

- Bâtir votre propre stratégie commerciale

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 4 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 70€/H.H.T



Stratégie commerciale

Analyser la concurrence



OBJECTIFS

- Savoir analyser vos concurrents pour bâtir votre stratégie commerciale

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (analyse de votre concurrence)

TARIFS

- 560 € H.T soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

La veille concurrentielle

Le micro-environnement

Analyse de la concurrence

Les facteurs clés de réussite

Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour analyser efficacement votre concurrence. Vous pourrez ensuite créer une stratégie commerciale pour devenir leader ou challenger ou spécialiste ou discounteur...

Le diagnostic de l'analyse de la concurrence



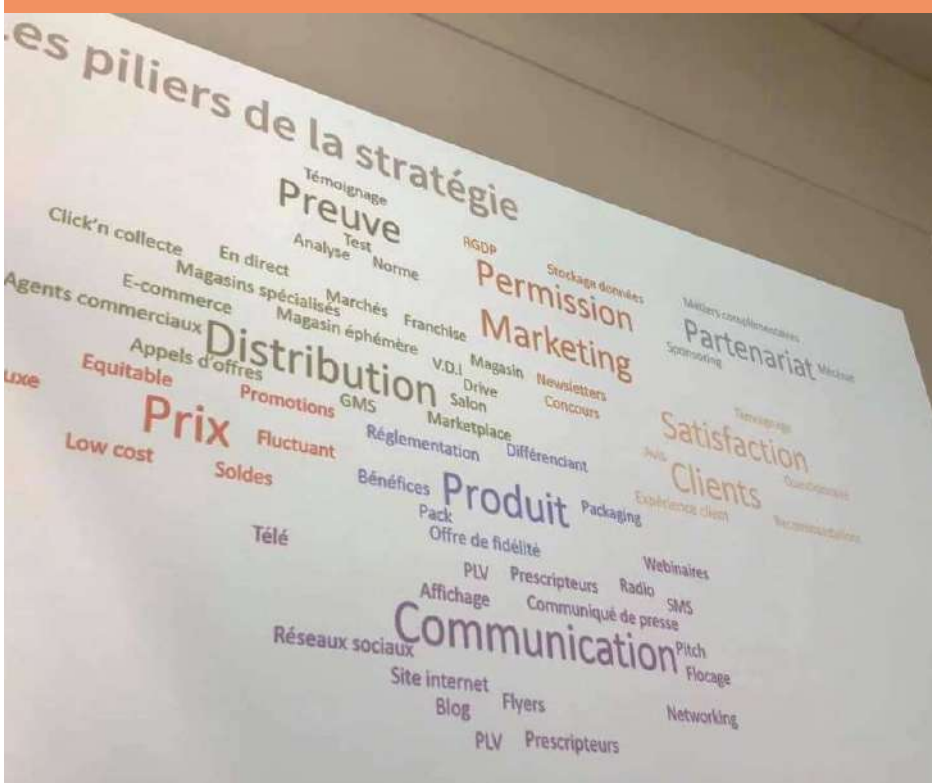
La formation permettra de sauvegarder **2 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#)



www.rosedesventes.com

Stratégie commerciale

Comment créer sa stratégie commerciale ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour construire votre propre stratégie commerciale. Vous apprendrez à structurer votre réflexion par la facilitation graphique. Votre formation sera réalisée par 2 formatrices (Karen RUTTER pour les outils liés à facilitation visuelle) et Céline SAETTI pour les outils marketing. Nous aborderons :

- l'analyse de votre marché
- l'analyse de votre entreprise,
- la gamme,
- le prix,
- la distribution,
- la communication (ligne et calendrier éditorial),
- la gestion des données personnelles, ..

Le diagnostic sur votre stratégie commerciale

La formation permettra de sauvegarder **9 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](http://www.ruchedesfillesdemonmaye.com).



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie commerciale

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux

DUREE

- 28 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client B to B)

TARIF

- 2 540 € H.T

LES POINTS ABORDÉS

Facilitation visuelle

Différenciation

Distribution

Clients

Stratégie commerciale

Comment mettre en place un programme de partenariat?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place votre programme de partenariat afin de développer vos ventes. Vous analyserez les différents programmes possibles. En fin de journée vous bâtirez le votre.

Le diagnostic du programme de partenariat



La formation permettra de sauvegarder **2 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#).



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Mettre en place un programme de partenariat pour développer vos ventes.

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre propre programme de partenariat)

TARIF

- 560 € H.T. soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Programmes de partenariat

Communication

Discours

Stratégie commerciale

Comment améliorer l'expérience client en B to B?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour améliorer l'expérience clients en B to B afin de développer vos ventes. Vous découvrirez des astuces pour donner envie à vos clients professionnels de réitérer leurs achats.

Le diagnostic de l'expérience client en B to B



La formation permettra de sauvegarder **8 400 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#)



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer une nouvelle expérience client en B to B

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 24 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client B to B)

TARIF

- 1 680 € H.T. soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Différenciation

Discours

Relation clients

Stratégie commerciale

Comment améliorer l'expérience client en magasin ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour améliorer l'expérience clients en magasin afin de développer vos ventes. Vous découvrirez des astuces pour donner envie à vos clients particuliers de réitérer leurs achats.

Le diagnostic de l'expérience client en magasin



La formation permettra de sauvegarder **8 400 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#).



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer une nouvelle expérience client en magasin

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 24 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client en magasin)

TARIF

- 1 680€ H.T soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Ambiance

Discours

Relation clients

Stratégie commerciale

Comment avoir plus de clients en B to B ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour développer vos ventes en B to B. Vous aurez toutes les astuces pour travailler efficacement entre professionnels.

Le diagnostic sur votre démarche commerciale en B to B



La formation permettra de sauvegarder **11 200 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#).



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Développer votre C.A auprès des professionnels

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 32 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie de développement de clientèle en B to B)

TARIF

- 2 240 € H.T soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Différenciation

Distribution

Entreprises

Stratégie commerciale

Comment avoir plus de clients en B to C ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour développer vos ventes en B to C. Vous aurez toutes les astuces pour développer efficacement votre activité auprès des particuliers

Le diagnostic sur votre démarche commerciale en B to C



La formation permettra de sauvegarder **11 200 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#)



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Développer votre C.A auprès des particuliers

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 32 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client)

TARIF

- 2 240 € H.T soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Différenciation

Distribution

Particuliers

Formation prospection

*Nous vous proposons des formations pour
améliorer votre prospection*



OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 2 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 70€/H H.T

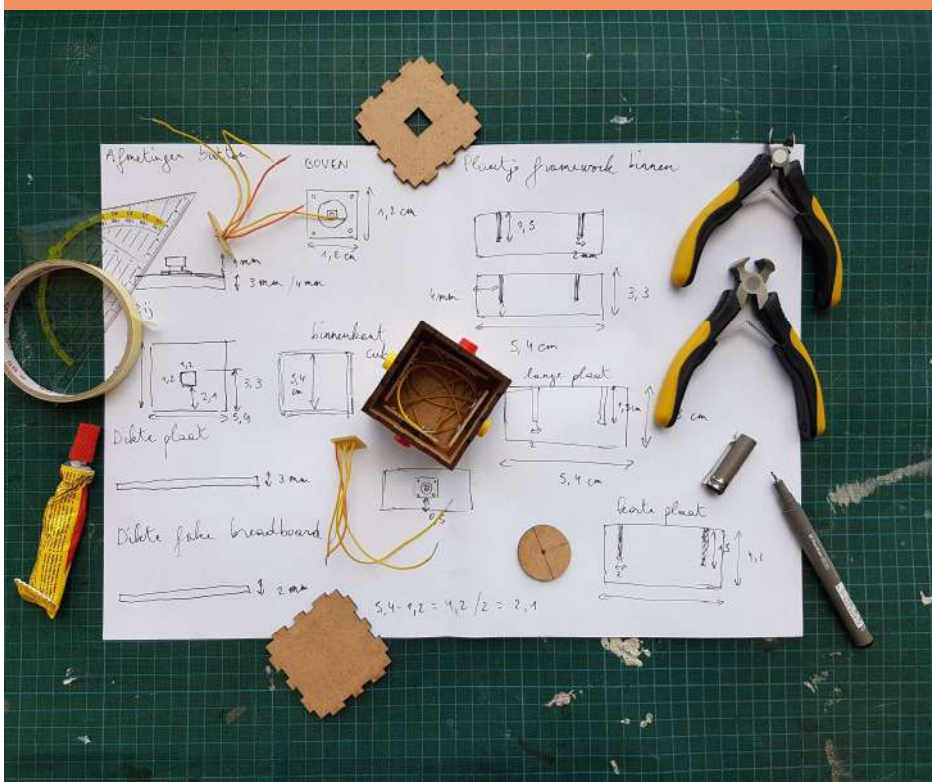
LES FORMATIONS EN PROSPECTION SONT :

- Les différents outils pour prospecter (1 jour)
- Comment prospecter? (2 jours),
- Prospecter au téléphone efficacement ? (1 jour)
- Comment créer une stratégie webinaire? (1 jour)



Prospection

Les différents outils pour prospecter



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour prospecter sereinement et avec le sourire.

Le diagnostic sur votre prospection.



La formation permettra de sauvegarder **2 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#)



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Maîtriser différents outils de prospection

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (utilisation de différents outils de prospection)

TARIF

- 560€ H.T soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Astuces

Outils traditionnels

Outils numériques

Prospection

Comment créer des webinaires?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour

- créer vos webinaires,
- utiliser les outils adaptés à votre activité,
- construire votre stratégie webinaire,
- communiquer sur avant et après sur vos webinaires

Le diagnostic sur votre stratégie commerciale



La formation permettra de sauvegarder **2 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#).



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie webinaire

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
-

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre propre ligne éditoriale et votre premier webinaire)

TARIF

- 560 € H.T soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils

Ligne éditoriale

Construction des webinaires

Prospection

Comment prospecter?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour prospecter sereinement et avec le sourire. Vous connaîtrez les meilleurs outils adaptés à vos cibles. Vous apprendrez à les maîtriser. Vous travaillerez votre propre discours afin d'être opérationnel.

Le diagnostic sur votre prospection.



La formation permettra de sauvegarder **6 300 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#)



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie de prospection

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 18 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise des outils)

TARIF

- 1 260 € H.T soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils

Astuces

Traitement des objections

Prospection

Comment prospecter au téléphone efficacement ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour prospecter par téléphone sereinement et avec le sourire. La formation va enfin vous rendre ami(e) avec le téléphone.

Le diagnostic sur votre prospection.



La formation permettra de sauvegarder **2 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#)



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie de phoning

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise des outils, du script et du traitement des objections)

TARIF

- 560 € H.T soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils

Script d'appel

Traitement des objections

Formation à la vente

Nous vous proposons des formations pour améliorer vos ventes.



LES FORMATIONS EN NÉGOCIATION SONT :

- Comment préparer votre entretien? (1 jour),
- Apprendre à pitcher (1jour),
- Comment améliorer votre discours ? (2 jours),
- Savoir négocier? (2 jours).
- Comment avoir plus de clients? (4 jours)

OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 4 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 70€/H H.T



La vente

Comment préparer efficacement vos entretiens commerciaux ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour préparer efficacement vos rendez-vous afin de vendre en B to B et en B to C. Vous aurez tous les outils pour vendre mieux et plus.

Le diagnostic sur la préparation de vos entretiens de vente



La formation permettra de sauvegarder **2 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#).



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Structurer vos entretiens pour être efficace

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (rédaction de votre script d'entretien pour votre prochain entretien)

TARIF

- 560€ H.T. soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils

Informations

Script

La vente

Comment pitcher ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour apprendre à pitcher. A la fin de la formation tous saurez vous présenter et présenter votre entreprise en toutes circonstances.

Le diagnostic sur le pitch



La formation permettra de sauvegarder **2 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#).



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer votre propre pitch

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (réalisation de vos pitches)

TARIF

- 560 € H.T soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Préparation



Astuces



Discours

La vente

Comment améliorer votre discours ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour améliorer votre discours. A la fin de la formation vous saurez vendre et répondre à toutes objections en toutes circonstances.

Le diagnostic sur votre discours



La formation permettra de sauvegarder **5 600 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#).



OBJECTIFS

- Avoir un discours fluide et efficace

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 16 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise de votre discours)

TARIF

- 1 120 € soit 70€ / H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Préparation



Astuces



Argumentation

La vente

Savoir négocier



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour améliorer vos négociations. Vous apprendrez toutes les astuces pour sauvegarder vos prix et marges en toutes circonstances.

Le diagnostic sur vos négociations



La formation permettra de sauvegarder **5 600 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#)



OBJECTIFS

- Savoir négocier sans baisser ses prix

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 16 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise d'une négociation)

TARIF

- 1 120 € H.T . soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Préparation

Stratégie

Argumentation

La vente

Comment avoir plus de clients?



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour augmenter le nombre de vos clients pour développer votre activité. Il s'agit de solutions traditionnelles et digitales.

Le diagnostic sur vos astuces pour avoir des clients



La formation permettra de sauvegarder **11 200 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#)



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie pour développer votre C.A.

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 32 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise des outils, de la négociation)

TARIF

- 2 240 € H.T. soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Développement



Ventes



Marges

Formation sur la fidélisation

Nous vous proposons des formations pour améliorer la fidélisation de vos clients



OBJECTIFS

- Booster votre C.A grâce aux clients fidèles

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 560€ H.T soit 70€/H H.T

LES FORMATIONS EN FIDÉLISATION SONT :

- Comment mettre en place un programme de fidélité? (1 jour),
- Comment créer un programme de parrainage? (1 jour)



Programme de fidélité

Comment mettre en place un programme de fidélité?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place votre programme de fidélité afin de développer vos ventes. Vous analyserez les différents programmes de fidélité possibles et choisirez les cadeaux adéquats. Vous définirez le support adapté. Le plan de communication clôturera la session..

Le diagnostic sur votre programme de fidélité



La formation permettra de sauvegarder **2 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#)



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer votre propre programme de fidélité

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (réalisation de votre programme de fidélité)

TARIF

- 560 € H.T. soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Stratégie

Astuces

Développement du C.A

Programme de parrainage

Comment mettre en place un programme de parrainage?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place votre programme de parrainage afin de développer vos ventes. Vous analyserez les différents programmes de parrainage possibles et l'adapterez à votre entreprise. Le plan de communication clôturera la session.

Le diagnostic sur votre programme de parrainage



La formation permettra de sauvegarder **2 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#)



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie de parrainage

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre propre programme de parrainage)

TARIF

- 560€ H.T soit 70€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils

Astuces

Communication

La Rose Des Ventés

CABINET DE CONSEIL ET FORMATION EN
STRATÉGIE COMMERCIALE ÉTHIQUE



Numéro de Déclaration d'Activité Formation : 27 250 331 825

www.rosedesventes.com

06 65 62 80 50