

Formations

LA ROSE DES VENTES

20
25



Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

V9 du 24 Janvier 2025

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
actions de formations

L'offre

Je vous propose des formations pour développer votre entreprise.



POURQUOI?

Suite à la demande de plusieurs clients je vous propose 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. La formation aux nouvelles techniques de ventes devient cruciale. C'est pour cela que j'ai 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

Suite à l'obtention du DU Apprendre par le jeu je vous propose des formations sur la ludopédagogie.

Depuis septembre 2020 **La Rose Des Ventes** est certifiée **QUALIOP** pour ses **actions de formations**. Ainsi votre formation pourra être prise en charge par votre OP pr

Depuis 2020 sur l'ensemble des formations dispensées

- **le taux de satisfaction des stagiaires est de 96.8%**

- **le taux d'abandon : 0%**

Depuis 2024 **le taux de satisfaction des donneurs d'ordre est de 93.4%**

www.rosedesventes.com

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

MÉTHODES MOBILISÉES

- 24 ans d'expérience de la formatrice
- Mise en situation à partir de cas réels
- Outils ludopédagogiques
- Questionnement
- Débat
- Supports numériques

ÉVALUATION

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

TARIFS

- 80€/H H.T

DELAIS

- En fonction des disponibilités

LES THÈMES

Stratégie commerciale

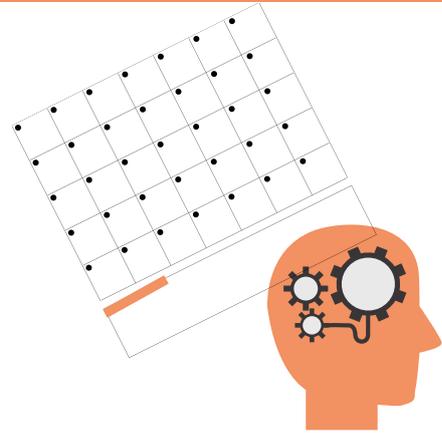
Vente

Expérience client

Sérious games

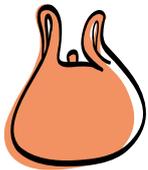
Les sessions de formations

1er semestre 2025



STRATEGIE COMMERCIALE

- Savoir analyser la concurrence (13 Février 2025),
- Savoir créer son étude de marché (13 et 20 Mars 2025),
- Savoir créer sa stratégie commerciale? (10 Avril 2025),
- Savoir intégrer l'IA pour booster son C.A (16 et 21 Avril, 3 et 4 Juin 2025)



PROSPECTION / VENTE

- Maîtriser les différents outils pour prospecter (18 Avril 2025)
- Savoir prospecter (15 et 16 Mai 2025),
- Créer une stratégie webinaire? (20 Mai 2025) ,
- Améliorer son discours (21 et 22 Mai 2025),
- Apprendre à pitcher (27 Mai 2025)
- Savoir négocier (5 et 6 Juin 2025)



EXPERIENCE CLIENT

- Savoir mettre en place une offre œnotouristique (3 Avril),
- Savoir mettre en place une offre de tourisme industriel (11 Avril),
- Savoir créer un programme de fidélité (9 Juin 2025),
- Améliorer l'expérience client (10 Juin 2025),



SERIOUS GAMES

- Concevoir ses outils ludopédagogiques (18 et 19 Juin 2025)
- Savoir créer ses escapes games pédagogiques (23 et 24 Juin 2025)

Stratégie commerciale

Savoir analyser la concurrence



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 discounter...

Le diagnostic de l'analyse de la concurrence



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

www.rosedesventes.com

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

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

La veille concurrentielle

Le micro-environnement

Analyse de la concurrence

Les facteurs clés de réussite

Stratégie commerciale

Savoir créer son étude de marché



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour analyser efficacement votre marché. Pour cela nous approfondirons

- le macro-environnement,
- le micro-environnement,
- les besoins des prospects,
- les outils de collecte et d'analyse des données

Vous pourrez ensuite créer votre stratégie commerciale pour devenir leader ou challenger ou spécialiste ou discounteur...

Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 94%

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaire : 3

Le diagnostic de l'étude de marché



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Savoir créer son étude de marché

QUI?

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

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 (analyse de votre concurrence)

TARIFS

- 1 280 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

La veille concurrentielle

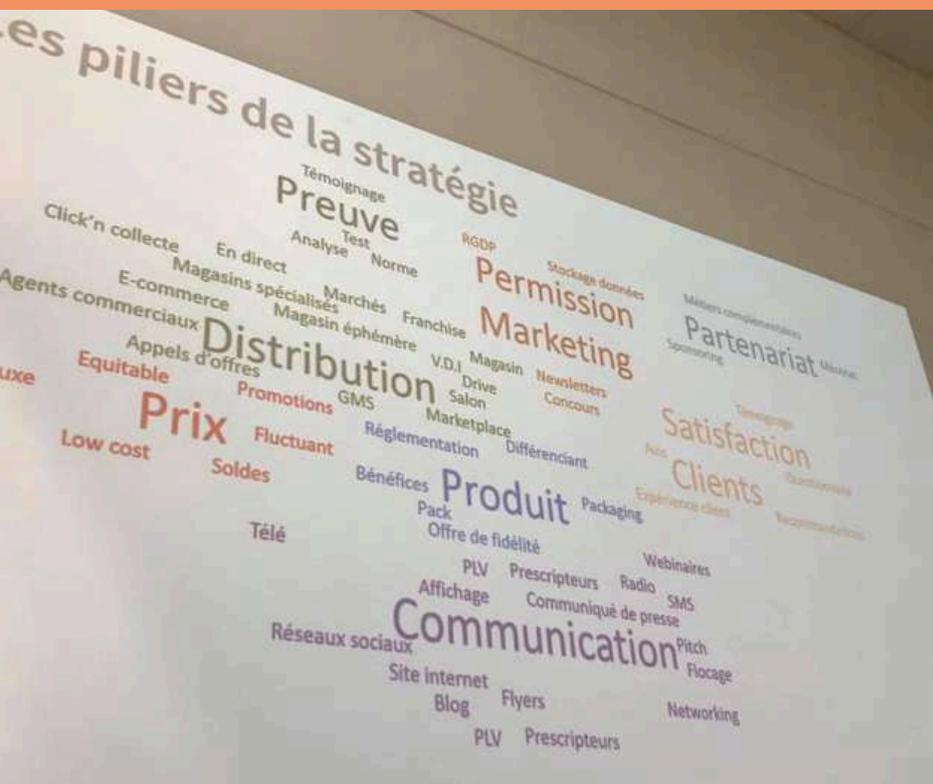
Le micro-environnement

Analyse de la concurrence

Les facteurs clés de réussite

Stratégie commerciale

Savoir 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. Nous aborderons :

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

Le diagnostic sur votre stratégie commerciale



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

OBJECTIFS

- Créer votre propre 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 (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client B to B)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/heure

LES POINTS ABORDÉS

Facilitation visuelle

Différenciation

Distribution

Clients

Stratégie commerciale

Savoir intégrer l'IA pour booster le C.A

OBJECTIFS

- Utiliser les IA pour booster le C.A

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- 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 (création d'éléments de communication)

TARIF

- 1 280 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Intelligences artificielles

Créativité

Optimisation

Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour comprendre

- les avantages et limites des I.A,
- les différentes familles des I.A,
- les modes de discussions avec les I.A
- les IA adaptées pour la création de votre stratégie,
- les IA adaptées pour votre communication,
- les IA adaptées pour l'amélioration de votre discours,
- les IA adaptées pour la gestion commerciale,
- la réglementation

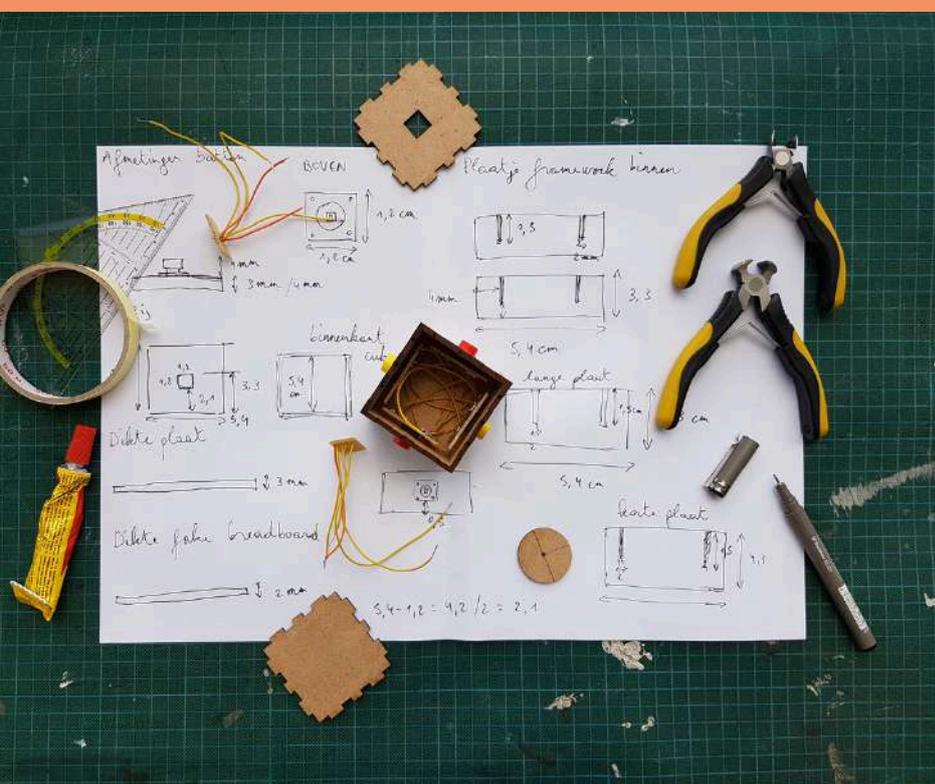
Le diagnostic sur les IA et vous



Nouvelle formation pas d'évaluation de la formation par les stagiaires.

Prospection

Maîtriser les différents outils pour prospecter



Contenu de la formation :

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

- cibler vos prospects,
- contacter vos prospects,
- organiser votre travail

Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 86.6%

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaire : 1

Le diagnostic sur votre prospection.



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

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

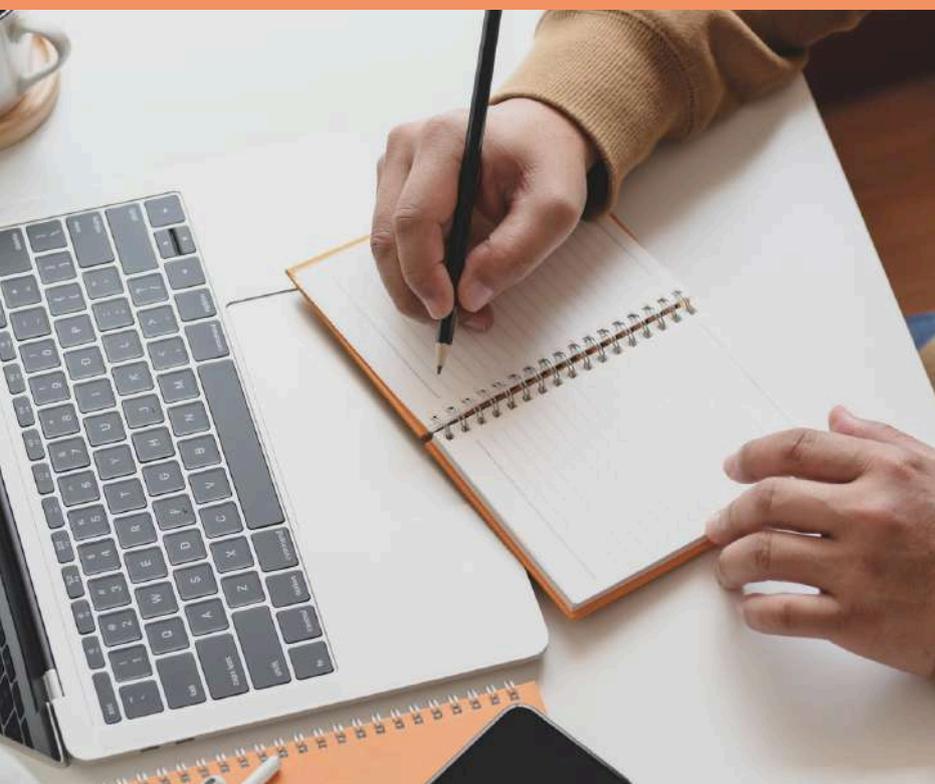
Astuces

Outils traditionnels

Outils numériques

Prospection

Savoir 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 taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 92.6%

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaire : 4

Le diagnostic sur la création de webinaire



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

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils

Ligne éditoriale

Construction des webinaires

La vente

Savoir 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 taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 89.6%

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaire : 4

Le diagnostic sur le pitch



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

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Préparation

Astuces

Discours

La vente

Savoir 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 taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 94.4%

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaires : 4

Le diagnostic sur votre discours



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

- 1280 € soit 80€ / 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 taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 88.8 %

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaires : 2

Le diagnostic sur vos négociations



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

- 1 280 € H.T. . soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Préparation

Stratégie

Argumentation

Programme de fidélité

Savoir 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



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

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

- 640 € H.T. soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Stratégie

Astuces

Développement du C.A

Expérience client

Savoir améliorer l'expérience client



Contenu de la formation :

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

Le diagnostic de l'expérience client



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

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

- 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 stratégie d'amélioration de l'expérience client en magasin)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Ambiance



Discours



Relation clients

Expérience client

Savoir mettre en place une activité œnotouristique



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place une nouvelle activité œnotouristique afin de développer vos ventes. Vous apprendrez à

- Communiquer sur votre offre,
- Animer l'activité œnotouristique,
- Vendre votre vin

Le diagnostic de votre activité œnotouristique



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

OBJECTIFS

- Développer une activité œnotouristique

QUI?

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

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 stratégie d'amélioration de l'expérience client en magasin)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Lancement prestation

Communication

Expérience client

Concevoir ses outils ludopédagogiques

Comment concevoir vos propres outils ludopédagogiques?



Contenu de la formation :

La formation vous permettra de créer 10 outils ludopédagogiques adaptés à vos formations. Ils seront utilisés en icebreaker, dans la découverte des notions, l'ancrage et l'évaluation. Vous testerez vos jeux afin de vérifier leur efficacité. Les outils seront adaptés pour tous publics.

Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2022 : 97.8%

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaire : 2

[Le diagnostic sur la création de vos outils ludopédagogiques](#)



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Savoir créer vos propres outils ludopédagogiques adaptés à vos formations

QUI?

- Les enseignants
- Les professeurs
- Les formateurs

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 (création de vos propres outils ludopédagogiques)

TARIF

- 1 280 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Création

Outils
ludopédagogiques

Animation

Créer son escape game pédagogique

Comment créer votre escape game?



Contenu de la formation :

La formation vous permettra de créer votre escape game pédagogique digital ou physique. Lors de la formation vous créerez et testerez votre propre escape game

Le diagnostic sur la création d'escape game pédagogique



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

OBJECTIFS

- Savoir créer votre propre escape game pédagogique

QUI?

- Les enseignants
- Les professeurs
- Les formateurs

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 (création de vos propres jeux ludopédagogiques)

TARIF

- 1 280€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Création

Escape game
ludopédagogique

Animation

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