

## Programme de formation

### Gestion des devis et ventes additionnelles

#### Durée

35 heures (5 jours de 7 heures)

#### Prix

1 050 €TTC

#### Délai d'accès

Sous 7 à 15 jours à compter de la validation de l'inscription (variable selon le mode de financement).

#### Public visé

Dirigeants, autoentrepreneurs, salariés, secrétaires, assistants administratifs, chargés de clientèle ou toute personne amenée à établir des devis et gérer la relation commerciale avec les clients.

#### Prérequis

Aisance avec l'outil informatique (bureautique de base). Connaissance générale de son secteur d'activité. Compréhension du français à l'oral et à l'écrit.

#### Lieu

En entreprise.

#### Effectif / Encadrement

Groupe : 1 à 10 participants.

#### Type de financement

OPCO (Uniformation, Constructys, Atlas, Mobilités, etc.) -Pôle Emploi – Financement personnel.

#### Objectif pédagogique global

Permettre au stagiaire de maîtriser l'ensemble du processus commercial de la création du devis à la vente additionnelle pour optimiser la rentabilité, fidéliser le client et automatiser la gestion commerciale.

#### Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques. Études de cas réels. Jeux de rôle et simulations.

### Modalités techniques et matériel

Supports fournis au format numérique.

### Modalités d'évaluation

**Entrée :** questionnaire de positionnement.

**Pendant :** quiz et cas pratiques. Fin : étude de cas complète.

**Sortie :** attestation de compétences.

### Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Adaptation du rythme, des supports et des équipements possibles sur demande.

### Contact

Mme BETIT Janna

Tél : 07 83 40 51 75

E-mail : [contact.sjconseils@gmail.com](mailto:contact.sjconseils@gmail.com)

## Déroulé pédagogique détaillé (35h)

### Jour 1 – Comprendre les fondamentaux de la gestion commerciale et du devis

**Objectifs :** Identifier les étapes du processus de vente. Comprendre le rôle du devis dans la stratégie commerciale. Savoir structurer un devis professionnel conforme.

**Contenu :** Présentation du cycle commercial, mentions légales, outils de création de devis, structure logique d'un devis efficace.

**Ateliers :** Création d'un devis complet sur Excel/Word, analyse de devis existants.

**Livrables :** modèle de devis professionnel personnalisé.

### Jour 2 – Chiffrage, calculs et rentabilité du devis

**Objectifs :** Savoir calculer un coût de revient précis. Déterminer un prix de vente rentable. Comprendre les notions de marge et de TVA.

**Contenu :** Calcul du coût de revient, marge, taux de marque, présentation commerciale.

**Ateliers :** Création d'un devis chiffré complet avec marge, étude de cas comparative.

**Livrables :** tableau Excel de chiffrage automatisé.

### Jour 3 – Suivi, relance et conversion des devis

**Objectifs :** Assurer un suivi efficace des devis. Relancer les clients. Gérer les objections et finaliser la vente.

**Contenu :** Indicateurs de performance, plan de relance, techniques de négociation, suivi CRM.

**Ateliers :** Simulation d'entretien client, rédaction de mails de relance.

**Livrables :** script de relance + fiche de suivi commercial.

### Jour 4 – Ventes additionnelles et fidélisation client

**Objectifs :** Identifier les opportunités de ventes additionnelles. Développer un argumentaire commercial. Fidéliser le client.

**Contenu :** Typologie des ventes additionnelles, techniques de questionnement, offres complémentaires.

**Ateliers :** Jeux de rôle de vente additionnelle, création d'un argumentaire personnalisé.

**Livrables :** fiche argumentaire + plan de fidélisation client.

### Jour 5 – Digitalisation, automatisation et évaluation finale

**Objectifs :** Découvrir les outils numériques de gestion commerciale. Piloter la performance. Évaluer ses acquis.

**Contenu :** Outils CRM, tableaux de bord, conformité RGPD, évaluation finale.

**Ateliers :** Création d'un tableau de bord commercial, exercice de synthèse.

**Livrables :** tableau de bord automatisé + attestation de compétences.

## Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques. Études de cas réels. Jeux de rôle et simulations.

### Modalités techniques et matériel

Supports fournis au format numérique.

### Modalités d'évaluation

**Entrée :** questionnaire de positionnement.

**Pendant :** quiz et cas pratiques. Fin : étude de cas complète.

**Sortie :** attestation de compétences.

### Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Adaptation du rythme, des supports et des équipements possibles sur demande.

### Contact

Mme BETIT Janna

Tél : 07 83 40 51 75

E-mail : [contact.sjconseils@gmail.com](mailto:contact.sjconseils@gmail.com)