

FORMATION SALES LEADER

RENFORCEZ VOS TECHNIQUES DE VENTE ET VOTRE LEADERSHIP COMMERCIAL DANS UN ENVIRONNEMENT
MULTICULTUREL

Public concerné :

Commerciaux, responsables de comptes, business developers, managers commerciaux, directeurs des ventes et tout professionnel souhaitant développer son efficacité commerciale et son leadership en contexte international

Prérequis :

Aucun niveau minimum requis.

Un test de positionnement et/ou un entretien oral permet d'évaluer les connaissances initiales et d'adapter le parcours à chaque participant.

Objectifs généraux:

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Développer un leadership commercial affirmé dans un environnement multilingue.
- Maîtriser les techniques de prospection et de vente internationale.
- Adapter son argumentaire en fonction de la culture et du profil de son interlocuteur.
- Renforcer ses compétences en négociation et en closing.
- Gérer les objections et conclure efficacement une vente.
- Inspirer, motiver et fédérer son équipe commerciale à l'international.

THÉMATIQUES ABORDÉES

Le contenu est personnalisé selon la langue choisie (anglais, espagnol, italien, allemand, etc.) et le niveau de responsabilité commerciale du participant.

Communication commerciale et managériale

- Vocabulaire clé de la vente, du marketing et du management.
- Expressions professionnelles pour la prospection, la présentation et la négociation.
- Argumentation persuasive et storytelling commercial.

Techniques de prospection et de négociation

- Stratégies de prospection multilingue (emails, appels, réseaux sociaux).
- Présentation impactante d'un produit, service ou solution.
- Négociation interculturelle : adaptation des styles et comportements selon les pays.
- Gestion des objections et conclusion de ventes (closing).

Leadership commercial

- Posture du leader commercial : influence, motivation, exemplarité.
- Animer, accompagner et fédérer une équipe multiculturelle.
- Gestion du stress, de la performance et des situations de tension.
- Communication assertive et feedback constructif.

Mises en situation et entraînement

- Jeux de rôle : négociations commerciales internationales.
- Simulations de réunions commerciales ou d'entretiens de vente.
- Études de cas : stratégies de motivation et de performance d'équipe.

PERSONNALISATION DU PARCOURS

Chaque programme est personnalisé à partir du test de positionnement et du questionnaire d'analyse des besoins. Le formateur élabore un plan de formation adapté au profil, au rythme et aux objectifs de l'apprenant.

ORGANISATION DE LA FORMATION

• Équipe pédagogique

Formateurs expérimentés, natifs ou bilingues, spécialisés dans le domaine professionnel. Ils suivent une formation continue et sont sélectionnés pour leur pédagogie et capacité d'adaptation. Le nom et la biographie du formateur sont communiqués à l'apprenant avant le début du parcours.

• Durée et format

- Formation dispensée en présentiel ou en visioconférence.
- Cours individuels ou en petits groupes homogènes (maximum 6 participants).
- Volume horaire : de 10 à 60 heures selon les besoins.
- Rythme adaptable: intensif, semi-intensif ou extensif.

Exemple de parcours type - 20 heures :

- 10 séances de 2h ou 20 séances d'1h, en centre ou à distance.
- Progression linguistique centrée sur les besoins du poste.

Tarif: Sur devis

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Documents authentiques (vidéos, articles, supports audio)
- Exercices de compréhension, jeux de rôle, simulations professionnelles
- Plateforme e-learning avec contenus scénarisés et autocorrigés
- Ressources complémentaires envoyées par mail ou distribuées après chaque session

DISPOSITIF DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Suivi de l'exécution

- Feuilles de présence signées (papier ou numérique)
- Emargement par demi-journée

Évaluations tout au long du parcours

- Évaluation initiale (orale + écrite)
- Appel téléphonique de suivi après le 3e cours
- Évaluation intermédiaire : questionnaire à mi-parcours, analyse pédagogique et ajustements si besoin
- Évaluation continue des progrès dans chaque thématique

Fin de formation

- Questionnaire de satisfaction
- Entretien bilan avec la responsable pédagogique
- Rapport de progression individualisé
- Attestation de fin de formation
- Certification au choix (Toeic, Lilate, Cloe, Bright...)

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscriptions toute l'année (sous réserve de disponibilité)

- Test de niveau + analyse des objectifs en ligne
- Intégration sous 10 jours après validation du devis et résultats du test de niveau (14 jours pour le financement CPF)

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

- Des aménagements pédagogiques sont possibles pour les personnes avec troubles sensoriels, moteurs, cognitifs, ou psychiques
- Entretien possible avec la référente handicap pour identifier les besoins spécifiques

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

- Assistance pédagogique assurée par le formateur tout au long du parcours
- Assistance technique (connexion, plateforme, documents) :
- Tél.: 02 51 95 21 05
- Email: admin.ew@centre-formation-langues.fr
- Disponibilité : du lundi au vendredi, 9h00 12h00 / 13h30 17h30

V2 (Dernière version : 16/10/25 conforme aux exigences réglementaires en vigueur)