

Fiche Programme

FORMATION : LES FONDAMENTAUX DU DIAGNOSTIC COMMERCIAL

Version du 29/09/2025

FORMATION PRÉSENTIELLE

Modalité : Présentiel

Durée : 17,5 heures

Dates : Nous vous proposons des sessions de formation personnalisées adaptées à vos disponibilités

Public : La formation s'adresse aux collaborateurs, futurs collaborateurs ou personnes en reconversion souhaitant acquérir les bases du développement commercial et apprendre à conduire un entretien de découverte.

Accessibilités pour les personnes en situation d'handicap : Accessible aux personnes en situation de handicap.
Nous consulter pour tout aménagement de parcours.

Prérequis : Aucun prérequis exigé

Délais d'accès : La durée estimée entre la demande et le début de la formation est variable entre 11 jours et 3 mois en fonction du profil du candidat et des modalités de prises en charge.

Modalités d'inscription : La participation à la formation requiert une procédure d'inscription préalable. Cette inscription peut être réalisée par le biais d'un entretien individuel, qui peut être mené soit par téléphone, soit par visioconférence, soit en personne dans les locaux dédiés d'Honoré Conseil.

À l'issue de cet entretien, le personnel d'Honoré Conseil fournira à l'apprenant un dossier d'inscription détaillé.
Celui-ci devra être dûment rempli et renvoyé selon les directives fournies.

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, l'apprenant aura acquis les compétences nécessaires pour :

- Analyser et qualifier une demande commerciale
- Préparer et structurer un entretien de découverte efficace
- Conduire un entretien de découverte en posture professionnelle
- Formaliser un diagnostic commercial clair et décisionnel

Contenu de la formation :

Module 1 : Analyser et qualifier une demande commerciale

- Différencier les types de demandes : sollicitation directe, appel d'offres, besoin latent.
- Identifier les signaux faibles et analyser les motivations derrière la demande.
- Rechercher et recouper les informations clés : solvabilité, historique, contexte, réputation.
- Identifier les risques associés : légaux, financiers, opérationnels, organisationnels.
- Utiliser des outils de qualification : fiche projet, grille d'analyse, scoring d'opportunité.
- Déterminer la maturité du besoin et le potentiel de l'opportunité.

Module 2 : Préparer et structurer un entretien de découverte efficace

- Définir les objectifs de l'entretien : informations recherchées, validations attendues.

- Élaborer une trame de questionnement structurée (méthode entonnoir, questions ouvertes / alternatives / miroir).
- Préparer le déroulé de l'entretien : phases, transitions, validations.
- Choisir les outils de collecte : guide d'entretien, grille d'écoute, note synthèse.
- Anticiper les obstacles : absence d'informations, multi-interlocuteurs, contraintes organisationnelles.
- Organiser un entretien inclusif : prise en compte d'un interlocuteur en situation de handicap, adaptations possibles.

Module 3 : Conduire un entretien de découverte en posture professionnelle

- Installer un cadre relationnel professionnel
- Maîtriser les techniques d'écoute active
- Utiliser un questionnement structuré et pertinent
- Adapter sa communication à chaque interlocuteur

Module 4 : Formaliser un diagnostic commercial clair et décisionnel

- Synthétiser les informations de manière structurée : faits, besoins, enjeux, contraintes.
- Distinguer besoin exprimé / besoin réel / besoin stratégique.
- Évaluer la faisabilité commerciale, technique, budgétaire et organisationnelle.
- Construire une synthèse claire et actionnable : points clés, risques, opportunités.

Contact :

Elodie COFFY, fondatrice dirigeante d'Honoré Conseil
Tel : 06 09 91 80 72
Mail : elodie.coffy@honore-retail.com

Moyens pédagogiques et techniques

Les apprenants auront à leur disposition :

- Des apports théoriques structurés, illustrés d'exemples concrets et de cas réels.
- Travaux de groupe et mises en situation, jeux de rôle guidés.
- Outils professionnels fournis : trame d'entretien de découverte, grille de qualification, modèle de diagnostic...
- Temps d'échanges collectifs

Modalités d'évaluation

- Évaluation préalable (positionnement) en amont de la formation
- Exercices pratiques et études de cas corrigés en groupe.
- Quiz courts pour vérifier l'acquisition des notions clés.
- Mise en situation progressive sur l'analyse d'une demande ou la conduite d'un entretien.
- Débriefings guidés avec grille d'observation pour mesurer la progression.

Tarif

Nous contacter