

MATEYA FORMATIONS

FICHE DE FORMATION

Formation Individuelle Dirigeante
Stratégie Commerciale Premium

Informations clés

Intitulé :	Stratégie Commerciale Premium
Durée :	7 heures (5h de formation + 2h intersessions)
Format :	Formation individuelle présentiel
Tarif :	1 500 EUR HT (exonéré TVA art. 261-4-4°a CGI)
Organisme :	SAS Mateya Formations Fort-de-France
NDA :	02973795597

Contact : Sébastien Liège
Tel : 0696 67 33 90
Mail : contact@mateyaformations.fr

✓ INTITULÉ ET CATÉGORIE DE L'ACTION

Stratégie Commerciale Premium

Catégorie : Action de formation article L.6313-1 du Code du travail
Type : Formation individuelle professionnelle, développement des compétences commerciales

✓ PUBLIC VISÉ

Dirigeants et directeurs commerciaux de PME/TPE exerçant en B2B.
Profil type : Responsable de la stratégie commerciale d'une structure B2B à forte valeur ajoutée (événementiel, prestations premium).
Niveau d'entrée requis : Expérience commerciale terrain d'au moins 2 ans en B2B ou formation préalable en vente exigée.
Format : 1 stagiaire. Collectif sur devis, 2 à 6 participants maximum.

✓ PRÉ-REQUIS D'ENTRÉE EN FORMATION

Prérequis obligatoires

- Exercer une fonction commerciale active (vente, développement, négociation) en entreprise.
- Avoir la responsabilité directe ou indirecte de la fixation ou défense des prix auprès de clients.
- Disposer d'un accès à des dossiers clients réels à travailler pendant les intersessions.
- Maîtriser le français lu et écrit (langue de la formation).

✓ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectif général

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de conduire une stratégie commerciale premium de la construction de l'offre à la signature, en défendant un positionnement prix élevé avec conviction, méthode et autorité de dirigeant(e).

Objectifs opérationnels : 6 compétences SMART

O1. Déconstruire ses croyances limitantes sur le prix et ancrer la légitimité du premium	Simulation annonce prix sans justification. Auto-évaluation supérieure ou égale à 4/5.	S1
O2. Conduire une découverte stratégique SPIN adaptée au profil décideur B2B	Jeu de rôle : 4 questions SPIN formulées et enchaînées sans relance.	S2
O3. Calculer et présenter un ROI exposant chiffré et personnalisé	Construction d'un ROI sur-mesure en moins de 5 minutes, validé par le formateur.	S3
O4. Traiter les 6 objections prix les plus fréquentes avec la méthode CRAC	Marathon 6 objections : structure CRAC complète sans concession prix.	S4
O5. Conclure une vente B2B avec les techniques de closing adaptées au décideur	Simulation closing : 2 techniques minimum sur cas réel.	S5
O6. Construire un plan commercial structuré vers une augmentation de CA	Plan 90 jours livré : pipeline, segments prioritaires, jalons chiffrés.	S6

✓ DURÉE ET ORGANISATION

Volume formation : 5 heures (6 séances de 50 minutes). Intersessions : 2 heures d'applications terrain documentées.
Volume global : 7 heures .

✓ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

Modalités

Après validation de la demande et réalisation de la convention de formation.
Si formation payée comptant : délai de 10 jours de rétractation pour le présentiel, 14 jours pour le distanciel.

Délai standard

2 à 4 semaines à compter de la signature de la convention pour une prise en charge par un organisme financeur.

Délai express

Démarrage sous 10 jours pour le présentiel et 14 jours pour le distanciel, si prérequis validés et planning disponible.

Conditions de démarrage

Convention signée. Quiz de positionnement et de validation des prérequis.

✓ TARIF ET CONDITIONS FINANCIÈRES

TVA : Exonérée article 261-4-4°a du Code général des impôts.
Paiement : Virement bancaire. 50% d'acompte à la commande, solde à J-7.
Financement : autofinancement, organisme financeur.
Rétractation : 14 jours à compter de la signature (art. L.121-21 Code de la consommation).
Validité du devis : 30 jours à compter de la date d'émission.

Conditions d'annulation

15 jours ouvrés ou plus avant le début : annulation sans frais.
8 à 15 jours ouvrés : acompte conservé (50% du tarif HT).
Moins de 8 jours ouvrés : 50% du tarif HT dû, sauf force majeure justifiée par écrit.
Force majeure : report proposé sous 15 jours ouvrés, aucune pénalité.

✓ MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

S1 50 min	Légitimité du Premium	Contenu : Déconstruction de 3 croyances limitantes sur le prix. Posture 3V. Silence post-annonce.	Méthodes : Simulation filmée. Feedback immédiat. Ancrage comportemental.
S2 50 min	Lire & Convaincre	Contenu : Profils SONCAS B2B. Découverte SPIN reformulée. Ecoute active. Adaptation du discours au profil.	Méthodes : Jeu de rôle dirigeante. Grille SONCAS. Analyse d'un vrai rendez-vous.
S3 50 min	Démontrer la Valeur	Contenu : ROI exposant sur-mesure. Méthode CAB-P. Défi chrono ROI en moins de 3 minutes.	Méthodes : Outil ROI terrain. Simulation client. Validation formateur.
S4 50 min	Négociation Premium	Contenu : Méthode CRAC. Marathon 6 objections prix. Silence et ancrage. Contreparties sans concession.	Méthodes : Marathon objections. Compteur temps. Grille CRAC individuelle.
S5	Closing &	Contenu :	Méthodes :

50 min	Fidélisation	3 techniques de closing B2B. Compte-rendu de valeur post-RDV. Upsell.	Simulation closing sur dossier réel. Trame compte-rendu. Script fidélisation.
S6	Vision 500K	Contenu : Segmentation portefeuille. Pipeline commercial. Plan 90 jours chiffré. Quiz sommatif. Signatures.	Méthodes : Tableau de bord pipeline. OKR commerciaux. Plan 90 jours livré.
50 min			

Travail intersessions : 2 heures documentées. Formation en présentiel. Entre chaque séance : application des outils sur 1 à 2 dossiers réels. Livrable attendu : fiche terrain (situation, outil utilisé, résultat obtenu). Ces 2 heures sont intégrées au volume global de 7h déclaré à l'organisme financeur.

Moyens techniques

- Supports pédagogiques numériques (PDF / PPTX)
- Fiches outils A4 recto-verso par méthode
- Exercices pratiques et mises en situation sur cas réels

✓ MODALITÉS D'ÉVALUATION

DÉPART	J-7	Quiz de positionnement et des prérequis (seuil 75%).	<i>Avant S1</i>
FIN DE FORMATION	FIN	Quiz de fin de formation afin d'obtenir le certificat de fin de formation.	<i>Fin de la formation</i>
SATISFACTION	J0 + J+90	Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.	<i>Après formation</i>

✓ ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

- Mateya Formations étudie toute demande d'adaptation pour les personnes en situation de handicap ou présentant un trouble de l'apprentissage (dyslexie, TDAH, dyspraxie, troubles dys, déficit sensoriel, mobilité réduite).
- Le questionnaire de positionnement permet au stagiaire de déclarer ses besoins en amont, dans un cadre strictement confidentiel.
- Adaptations possibles : supports en grands caractères, envoi préalable, pauses supplémentaires, reformulations régulières, modalités d'évaluation adaptées, lieu accessible.
- En cas de besoin ne pouvant être satisfait, le référent handicap oriente le stagiaire vers un organisme partenaire adapté.
- Contact référent handicap : contact@mateyaformations.fr | 0696 67 33 90

✓ SUITES POSSIBLES ET DÉBOUCHÉS

A l'issue de cette formation, le stagiaire peut :

- Obtenir une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs atteints et le score à l'évaluation sommative.
- Poursuivre avec un coaching approfondi : management commercial, pilotage par les données, développement réseau.
- Accéder à des modules courts de perfectionnement (négociation avancée, grands comptes, inbound commercial).

✓ INDICATEURS DE PERFORMANCE

Taux de réussite	100 %
Taux de satisfaction	100 %
Taux de rupture	0
Nombre de stagiaires	1

