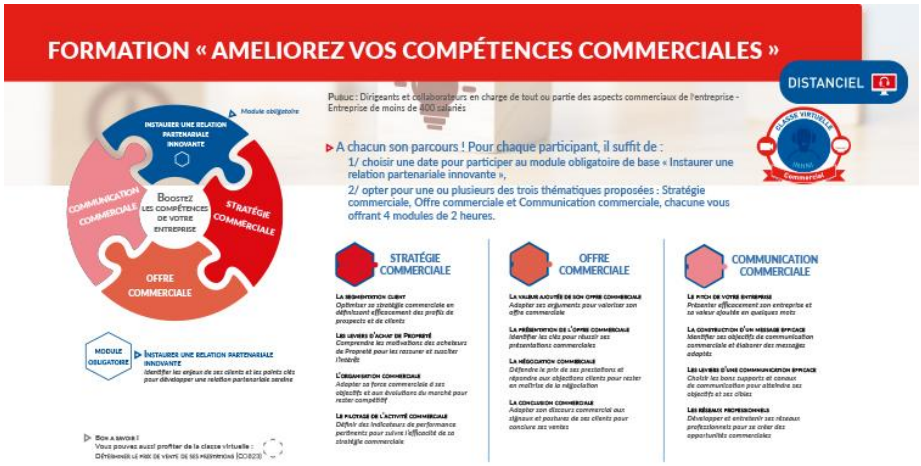
# Améliorer les compétences commerciales - Distanciel (réservée aux entreprises de moins de 400 bulletins de salaire)

| DURÉE | TARIF |
| --- | --- |
| De 10 heures à 26 heures en distanciel | Prise en charge par le Fare Propreté* |




## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer ses compétences commerciale grâce aux fondamentaux de la stratégie commerciale, de l'offre commerciale et de la communication commerciale dans le secteur de la propreté, de l'hygiène et des services associés

***Découvrez les prochaines sessions dans la partie programme ci-***

***dessous.***
** pour les entreprises à jour de leur cotisation au Fare Propreté.*

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter votre centre régional.

## LE PROGRAMME

Chaque parcours peut être établi selon les besoins identifiés. Tout parcours se composera :

- du module obligatoire (CO410) de 2 heures
- et une, deux ou trois des rubriques disponibles, chacune se composant de 4 modules de 2 heures.

### MODULE OBLIGATOIRE : INSTAURER UNE RELATION PARTENARIALE INNOVANTE (CO410)

Objectifs du stage :
Identifier les enjeux de la Propreté pour les clients
Identifier les clés d'une relation partenariale durable et apaisée

Compétences visées :
Déterminer les enjeux Propreté de ses clients
Adapter ses prestations aux enjeux de ses clients
Identifier des pistes pour coconstruire une relation partenariale apaisée avec ses clients

Programme :

- État des lieux des relations entre entreprises de Propreté et entreprises clientes
    - Identifier les sources de frustrations et de désaccords entre entreprises clientes et entreprises de Propreté
    - Identifier ce qui caractérise un service de qualité
    - Identifier les spécificités du secteur de la Propreté en tant que service
    - Identifier les divergences et les bonnes pratiques en matière de perception, de qualité et de collaboration dans la réalisation des prestations
- Co-construire une relation partenariale sereine
    - Connaître les différences entre prestataire et partenaire
    - Identifier les enjeux d'un site client
    - Identifier des pistes en communication, en organisation et en RSE pour développer une relation partenariale apaisée

>> Télécharger la fiche programme

## PROCHAINES SESSIONS

- ~~Vendredi 30 janvier 2026 de 14h à 16h~~
- ~~Jeudi 4 juin 2026 de 10h à 12h~~
- ~~Vendredi 16 octobre 2026 de 10h à 12h~~

## TROIS THEMATIQUES DISPONIBLES (AU CHOIX): STRATEGIE COMMERCIALE / OFFRE COMMERCIALE / COMMUNICATION COMMERCIALE

### 1/ STRATEGIE COMMERCIALE

Objectifs : définir et mettre en œuvre les fondamentaux d'une stratégie commerciale adaptée au secteur de la propreté, de l'hygiène et des services associés.

Compétences visées :
Analyser son portefeuille clients afin d'identifier ses opportunités commerciales
Mettre en œuvre les fondamentaux en marketing, commerce et communication?en fonction de son organisation
Piloter son activité commerciale, sa performance et la satisfaction de ses clients

4 Modules :

La segmentation client (CO400)

Les leviers d'achat de propreté (CO401)

L'organisation commerciale (CO402)

Le pilotage de l'activité commerciale (CO403)

>> Télécharger la fiche programme

**PROCHAINS PACKS RUBRIQUE STRATEGIE :**

- ~~Session 1 : 12/03/26 (10h-12h) + 12/03/26 (14h-16h) + 26/03/26 (10h-12h) + 26/03/26 (14h-16h)~~
- ~~Session 2 : 11/06/26 (10h-12h) + 11/06/26 (14h-16h) + 26/06/26 (10h-12h) + 26/06/26 (14h-16h)~~
- ~~Session 3 : 22/10/26 (10h-12h) + 22/10/26 (14h-16h) + 06/11/26 (10h-12h) + 06/11/26 (14h-16h)~~

**2/ OFFRE COMMERCIALE**

Objectifs : construire, présenter et négocier une offre commerciale adaptée aux besoins du client afin d'en valoriser les bénéfices, de conclure la vente et de développer une relation commerciale durable dans le secteur de la propreté et des services associés.

Compétences visées :
Analyser les besoins et enjeux du client
Présenter, valoriser et argumenter son offre au-delà du seul critère prix
Conduire une négociation et traiter les objections
Conclure le rendez-vous commercial et organiser le suivi de la satisfaction client

4 Modules :

La valeur ajoutée de son offre commerciale(CO420)

La présentation de l'offre commerciale (CO421)

La négociation commerciale (CO422)

La conclusion commerciale (CO423)

>> Télécharger la fiche programme

**PROCHAINS PACKS RUBRIQUE OFFRE :**

- ~~Session 1 : 06/02/26 (10h-12h) + 06/02/26 (14h-16h) + 06/03/26 (10h-12h) + 06/03/26 (14h-16h)~~
- ~~Session 2 : 10/07/26 (10h-12h) + 10/07/26 (14h-16h) + 16/07/26 (10h-12h) + 16/07/26 (14h-16h)~~
- Session 3 : 20/11/26 (10h-12h) + 20/11/26 (14h-16h) + 27/11/26 (10h-12h) + 27/11/26 (14h-16h)

### 3/ COMMUNICATION COMMERCIALE

Objectifs : concevoir et mettre en œuvre une communication commerciale adaptée aux objectifs de développement de l'entreprise dans le secteur de la propreté, de l'hygiène et des services associés.

Compétences visées :
Présenter efficacement son entreprise et ses prestations grâce à un pitch commercial adapté
Construire des messages commerciaux efficaces et choisir les bons leviers et canaux de communication
Développer son réseau professionnel pour favoriser les opportunités commerciales

4 Modules :

Le pitch de son entreprise (CO430)

La construction d'un message efficace (CO431)

Les leviers d'une communication efficace (CO432)

Les réseaux professionnels (CO433)

>> Télécharger la fiche programme

**PROCHAINS PACKS RUBRIQUE COMMUNICATION :**

- ~~Session 1 : 10/04/26 (10h-12h) + 10/04/26 (14h-16h) + 23/04/26 (10h-12h) + 23/04/26 (14h-16h)~~
- ~~Session 2 : 17/09/26 (10h-12h) + 17/09/26 (14h-16h) + 24/09/26 (10h-12h) + 24/09/26 (14h-16h)~~
- Session 3 : 04/12/26 (10h-12h) + 04/12/26 (14h-16h) + 11/12/26 (10h-12h) + 11/12/26 (14h-16h)

***Vous pouvez aussi vous inscrire à la classe virtuelle "Déterminer le prix de vente de ses prestations" - qui peut bénéficier de cette prise en charge du Fare Propreté***

## PUBLIC

Dirigeants et collaborateurs en charge de tout ou partie des aspects commerciaux de l'entreprise

## DURÉE

De 10 heures à 24 heures en distanciel selon les modules choisis.

Vous avez la possibilité de le compléter par la classe virtuelle de 3 heures sur la détermination du prix de vente.

## COMPÉTENCES VISÉES

Appliquer les fondamentaux en marketing, commerce et communication (parcours complet)

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation alterne apports théoriques, études de cas, travaux en sous -groupes, mises en pratique et en situation professionnelle.

Accès à la plateforme numérique d’apprentissage Inhniway.

Un support pédagogique est remis à chaque participant pendant ou à l’issue de la formation.

## INFORMATION COMPLÉMENTAIRE

***Nombre de participants***

12 maximum

---

***Conditions d'accès***

Formation proposée en inter-entreprise ou en intra-entreprise.
Le délai minimum d'inscription à une formation est de 10 jours ouvrés avant le début de la formation.

---

***Intervenant***

Formateur spécialisé en stratégie et développement commercial.

***Équipement nécessaire***

Pour le bon déroulement de la formation en classe virtuelle, chaque participant devra disposer d'un ordinateur connecté à internet incluant micro, webcam et écouteurs.

***Assistance technique***

En cas de difficulté technique pour se connecter à la plateforme numérique d'apprentissage, une assistance technique et pédagogique est disponible par mail ou téléphone.

*Programme - version août 2026*

Téléchargez le catalogue complet

Formacode : 34085

**Code de formation** **CO600**

## INFORMATIONS UTILES

PUBLIC :

Dirigeants et collaborateurs en charge de tout ou partie des aspects commerciaux de l'entreprise

PROCHAINES SESSIONS :

Voir les sessions programmées

PRÉ-REQUIS SOUHAITÉS :

Avoir des responsabilités dans la relation commerciale

VALIDATION :

Les acquis des participants sont évalués au moyen de QCM en fin de formation

Certificat : une attestation de suivi de la formation est remise à chaque participant

INHNI © Copyright 2026