

Formation - Construire une stratégie commerciale efficace quand on est à son compte

Vous avez envie de franchir un pallier avec votre activité mais vous ne savez pas trop comment vous y prendre ? Voilà ce qu'il vous faut !

Stratégie commerciale et organisation

Développement de son activité

CODE : 38647 | Mise à jour : 20/02/2026

Objectifs

- Identifier les cibles adéquates pour votre activité
- Prioriser les actions commerciales efficaces

Contenu de la formation

Les grands thèmes que nous traiterons ensemble sont :

- identifier vos missions clefs et ce qui vous rend unique pour ces missions
- identifier la clientèle idéale pour chaque mission et comment on l'approche
- clarifier votre politique tarifaire afin que vos ventes puissent réellement générer le revenu que vous souhaitez
- écrire un plan d'action commerciale réaliste et qui mène au succès : le vôtre

L'objectif est de rester très concret, proche de votre réalité d'entrepreneur.e/freelance. Nous profiterons d'être en format individuel pour accompagner votre montée en compétence de façon personnalisée et sur mesure en partant de votre situation actuelle et de votre objectif. Les échanges seront libres et bienveillants avec la formatrice pour permettre d'ancrer dans ses pratiques le changement de posture nécessaire.

La formation s'articule en 3 demi-journées en face à face et 2 sessions de travail individuel asynchrone guidé par un support entre les sessions en face à face (estimées à 2,5 heures par session).

NB : En 3 demi-journées, on ne pourra pas faire une formation complète sur la vente qui pourra être réalisée par ailleurs (nous consulter). Nous ne nous pencherons uniquement sur l'identification de cibles et comment les atteindre au mieux, l'objectif étant que chaque stagiaire reparte avec des actions

FORMATION MULTIMODALE

PUBLIC CIBLE

Entrepreneur.e indépendant.e qui cherche à mieux vendre ses prestations ou ses produits.

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

15,5 heures de formation au total (3 demi-journées en face à face + 5 heures de formation distancielle asynchrone)

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

Maximum 1 personne

concrètes et définies pour développer son activité.

Cette formation peut avoir lieu en présentiel ou en distanciel (nous consulter).

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Etude de votre cas concret

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-évaluation en amont et en aval

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★ 80% (1 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand,
Espagnol



📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Site web : <https://trustinmove.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

Biographie

Osez, Vendez, Souriez !

Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?

Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer... en vendant !

Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

Diplômes et formations

2025 : Formation Robustesse (de la performance à la robustesse), Geostipa, St Nazaire, France

2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France

2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France

2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France

2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France

2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France

2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France

2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France

2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24x7, Paris, France

2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France

2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France

2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France

2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59)

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État