Formation Integration de nouveaux commerciaux

La formation Intégration de Nouveaux Commerciaux transforme l'onboarding en accélérateur de performance.

Durée	18 heures réparties sur 3 mois, dont 7 h 30 en entraînements et entretiens individuels
Format	En présentiel, à distance (classe virtuelle en direct) ou en format mixte
Organisation	3 ateliers collectifs de 3 h 30 en groupe de 2 à 8 apprenants, 3 entraînements individuels de 2 heures, un entretien d'évaluation et un entretien final individuels
Lieu des sessions inter	Rennes, Paris, Nantes, À distance, Le Mans, Nantes, Angers, Caen, Laval, Brest, Quimper, Saint Brieuc
Sessions inter programmées	8 décembre 2026 au 9 mars 2027 : Rennes 19 janvier 2027 au 20 avril 2027 : Paris 10 février 2027 au 12 mai 2027 : Rennes 4 mars 2027 au 3 juin 2027 : Paris 16 juin 2027 au 15 septembre 2027 : Rennes 7 septembre 2027 au 7 décembre 2027 : Paris
Public visé	La formation pour l'onboarding des commerciaux s'adresse à tout profil commercial en phase d'intégration (nouvelle recrue, mobilité interne, reprise de portefeuille, montée en responsabilités). Elle concerne aussi les équipes commerciales qui doivent poser un socle commun de méthodes (pitch, prospection, organisation, premiers RDV).
Niveau	Tous niveaux
Prérequis	Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé À distance, prévoir : un ordinateur, une connexion internet stable, une webcam, un navigateur à jour (Chrome ou équivalent), un espace au calme et un système audio adapté (casque/enceintes + micro).
Tarifs	Inter : 2 469 € HT par participant (inter-entreprises) Intra : À partir de 4 955 € HT forfait par groupe (intra-entreprise) TVA 20 % en sus. Tarifs indicatifs : le prix applicable est celui de la proposition ou du devis accepté (CGV, article 5).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Appliquer les fondamentaux commerciaux : prospection, gestion de portefeuille, négociation et closing
- Utiliser les outils CRM et les méthodes internes pour organiser efficacement son travail.
- Identifier et travailler sur les compétences clés nécessaires au succès (relationnel, organisation, techniques commerciales)
- Créer un plan d'objectifs individuels, aligné avec les attentes de l'entreprise, grâce à des engagements mesurables.

Programme

1 – Entretien d'évaluation et prise d'engagement
1 heure · Individuel avec le formateur

- Questions-réponses afin d'évaluer le niveau du collaborateur, les compétences déjà acquises et les axes d'amélioration
- Déclaration d'intention et sélection des thèmes des 3 entraînements individuels
- Prise d'engagement sur des KPI mesurables

2 – Kick-off de lancement
3 heures 30 · En groupe

La fresque de la vente B2B : atelier collaboratif et ludique afin de mobiliser l'intelligence collective du groupe autour des enjeux de la vente B2B.

- Présentation du parcours, fixation d'un objectif commun et d'un challenge de promo
- La mission d'un commercial au sein de son entreprise : panorama des "savoir-être" et "savoir-faire" indispensables pour réussir.
- LinkedIn : un levier stratégique pour les commerciaux. Optimiser son profil, utiliser Sales Navigator.
- Définir, planifier et lancer un plan d'action commercial.
- Ice breaker et cohésion
- Flash-Codev sur la culture de son entreprise

3 – Entrainement individuel
2 heures · Individuel avec le formateur

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

4 – Pitch party
3 heures 30 · En groupe

Méthodologie et définition d'un pitch commercial

- Exemples de pitchs impactants
- Préparation individuelle d'un pitch de prise de rendez-vous client
- Entrainement et co-développement à l'oral en groupe
- Pitcher son entreprise en moins d'une minute : préparation et entrainement.
- Rédiger des e-mails synthétiques, efficaces et personnalisés.
- Préparer et animer un rendez-vous commercial (R1)

5 – Entrainement individuel
2 heures · Individuel avec le formateur

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

6 – Time to action
3 heures 30 · En groupe

- Analyser son marché, la concurrence et les secteurs travaillés. Qualifier et cartographier son portefeuille client ou ses prospects (key, mid et small)
- Les étapes clés d'un closing réussi
- Intégrer l'IA dans sa routine commerciale pour gagner en efficacité
- RSE : Un enjeu majeur pour les commerciaux

7 – Entrainement individuel — 2 heures · Individuel avec le formateur

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

8 – Entretien de conclusion — 30 minutes · Individuel avec le formateur

- Évaluation des compétences acquises et débriefing de la prise d'engagement

Déroulement

1 Entretien d'évaluation et prise d'engagement	1h00 Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Évaluer le niveau, les besoins et les attentes. Prise d'engagement sur un objectif individuel
3 Ateliers collectifs	3h30 Présentiel ou à distance En groupe de 2 à 8 apprenants	3 × 3h30 en groupe, pour travailler collectivement, apprendre, partager, s'entrainer.
3 Entrainements individuels	2h00 Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Entraînements individualisés et sur-mesure en face à face avec le formateur.
1 Entretien final individuel	30 minutes Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Bilan, retour sur la prise d'engagement. Plan d'action futur

Méthodes mobilisées et moyens pédagogiques

Méthodes mobilisées : apports courts du formateur, exercices et mises en situation sur vos propres cas (cibles, offres, outils), débriefs individualisés. Moyens : en présentiel, salle de formation à Rennes ou à Paris, ou dans vos locaux ; à distance, classe virtuelle en direct sur une plateforme sécurisée accessible depuis l'extranet Propulsez. Support : un support présentant l'essentiel des points vus et des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace extranet de chaque apprenant.

Modalités d'évaluation

Avant et après la formation, chaque apprenant se positionne sur les compétences visées par le programme : l'écart mesure sa progression. Un questionnaire de satisfaction est rempli en fin de formation, puis un questionnaire à froid trois mois après. Détails sur la page Évaluation des formations .

Documents remis

Feuille d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Modalités et délai d'accès

Modalités d’accès : demande de devis ou de rendez-vous depuis cette page, au 02 30 96 13 30 ou à bonjour@propulsez.fr ; réunion de cadrage pour recueillir vos besoins ; proposition ou devis, puis signature de la convention de formation ; positionnement des apprenants et envoi des convocations avant la formation. Délai d’accès : en intra, deux semaines en moyenne entre la validation de la demande et le début de la formation, selon les disponibilités ; pour une session inter, la date de la session choisie parmi celles affichées sur la fiche, sous réserve de places disponibles.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des adaptations étudiées au cas par cas. Pour toute demande, contactez notre référente handicap, Charlotte VIARD, au 02 30 96 13 30 ou à cviard@propulsez.fr. Vous n’avez pas à préciser la nature de votre situation.

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d’accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle. Découvrir mon budget formation Formation non certifiante, non éligible au CPF.

Indicateurs de résultats

Indicateurs de résultats de nos formations (satisfaction, recommandation, assiduité) et méthode de calcul : propulsez.fr/nos-resultats/.

Contact

Propulsez, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. 02 30 96 13 30, bonjour@propulsez.fr. Fiche en ligne : propulsez.fr/formation/integrez-vos-commerciaux/. Conditions générales de vente et règlement intérieur : propulsez.fr.

PROPULSEZ SAS au capital de 10 000 euros, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. RCS Rennes 942 083 205, SIRET 942 083 205 00016. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53351251135 auprès du préfet de région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Programme version du 04/11/2026, revu tous les six mois.