

Optimisez *l'Impact de vos Équipes*
pour une
Expérience Client exceptionnelle

Avec les Formations :



CONNECTING SELL
DEVELOPMENT®



100% de Taux de
Satisfaction des personnes
formées en 2025



100% des participants en
2025 nous recommandent




100% de maintien des sessions
de formations prévues et
dispensées en 2025

Les Formations CONNECTING SELL DEVELOPMENT c'est...

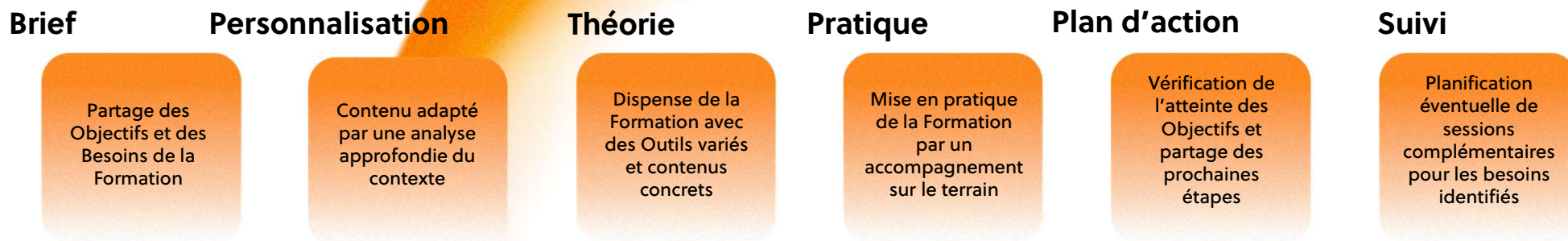
- ❑ Des intervenants professionnels et expérimentés
- ❑ Des contenus riches et pragmatiques rythmés en utilisant une grande variété de supports et de mises en situations
- ❑ Une volonté de limiter le nombre de participants par session pour une approche interactive
- ❑ Une étude personnalisée pour adapter les formats et les contenus à tout public

(nous contacter pour plus de précisions et sur l'examen de la faisabilité)



- ✓ Un lieu de formation moderne, modulable & convivial avec l'ensemble des équipements nécessaires pour un maximum de confort
- ✓ Une accessibilité assurée pour les personnes à mobilité réduite 
- ✓ Une facilité d'accès :
 - 300 mètres de la station RER B ANTONY
 - 10 minutes de l'aéroport d'ORLY (par l'Orlyval)
 - Sorties directes sur autoroutes A6, A86 & N20

Démarche commune à tous les dispositifs de Formation



- Multiples possibilités pour personnaliser nos Formations
- Organisme de Formation Professionnel reconnu par l'Etat
- Mise à disposition du Programme de Formation complet sur demande
- Cadre défini par une Convention de Formation Professionnelle

Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



CONNECTING SELL
DEVELOPMENT®

Catalogue de Formations

2026

Formation

Comment sublimer l'Expérience Client en magasin



Objectifs

Adopter une posture adaptée aux attentes du Consommateur par :

- ✓ la maîtrise des fondamentaux du protocole de vente,
- ✓ la capacité à personnaliser la Connexion,
- ✓ l'agilité dans l'optimisation des opportunités au service du business,
- ✓ l'intégration de réflexes pour une bonne gestion de l'intelligence situationnelle en fonction des personnalités et du contexte

Modalités d'évaluation

- ✓ Etudes de cas avec restitution (en travail individuel ou collectif),
- ✓ Mises en situations régulières,
- ✓ Grille d'observation pour les périodes de mise en pratique sur le terrain,
- ✓ Questionnaire en fin de session pour mesurer la réponse aux besoins exprimés en amont

Durée : 1 journée théorique + 2 ½ journées
d'accompagnement en surface de vente

Pré-Requis : aucun

Nombre de participants : de 3 à 6 personnes maximum

Tarif : à partir de 350€ H.T / Jour par personne

Formation

Comment renforcer sa position de MANAGER OPERATIONNEL de point de vente



Objectifs

Renforcer la position de Leader du Manager de point de vente par :

- ✓ la culture du sens de l'Organisation,
- ✓ le développement d'outils de Pilotage personnalisés,
- ✓ l'agilité dans l'utilisation des techniques d'Animation,
- ✓ la faculté d'adapter sa Communication aux différents profils

Modalités d'évaluation

- ✓ Travail d'analyse de la situation actuelle avec restitution et partage,
- ✓ Mises en situations ludiques et concrètes,
- ✓ Implication et capacités à être source de proposition dans la construction des outils
- ✓ Questionnaire en fin de session pour mesurer la réponse aux besoins exprimés en amont

Durée : 1 journée théorique + 2 ½ journées d'accompagnement en surface de vente

Pré-Requis : aucun

Nombre de participants : de 3 à 6 personnes maximum

Tarif : à partir de 550€ H.T / Jour par personne

Formation

Comment optimiser l'impact du **MERCHANDISING** dans la profitabilité du point de vente



Objectifs

Intégrer toute la dimension et les effets d'un bon Merchandising dans sa gestion du point de vente par :

- ✓ la maîtrise des fondamentaux de la théâtralisation des produits,
- ✓ l'identification des indicateurs de mesure,
- ✓ l'intégration de routines et des bons plans d'actions correspondants

Modalités d'évaluation

- ✓ Travail sur l'état des lieux du point de vente,
- ✓ Mises en pratique de techniques des mises en avant produits,
- ✓ Capacités de lecture et d'analyse des indicateurs de suivi,
- ✓ Proposer et tester des solutions adaptées aux situations rencontrées directement en magasin
- ✓ Questionnaire en fin de session pour mesurer la réponse aux besoins exprimés en amont

Durée : 1 journée théorique + 2 ½ journées d'accompagnement en surface de vente

Pré-Requis : aucun

Nombre de participants : de 3 à 6 personnes maximum

Tarif : à partir de 450€ H.T / Jour par personne

Formation

Comment améliorer la qualité du RECRUTEMENT des membres de son équipe



Objectifs

Renforcer l'ensemble de son process de Recrutement pour en augmenter le taux de réussite par :

- ✓ une définition fine des objectifs et des enjeux,
- ✓ l'intégration d'outils à toutes les étapes d'un processus type,
- ✓ une bonne gestion des priorités

Modalités d'évaluation

- ✓ Travail méthodique sur des cas réels,
- ✓ Développement des outils les plus adaptés,
- ✓ Capacité à utiliser ces outils à bon escient,
- ✓ Préparation et simulation d'entretiens,
- ✓ Questionnaire en fin de session pour mesurer la réponse aux besoins exprimés en amont

Durée : 1 journée théorique + 2 ½ journées d'accompagnement sur le terrain et en situation

Pré-Requis : aucun

Nombre de participants : de 4 à 6 personnes maximum

Tarif : à partir de 550€ H.T / Jour par personne

Formation

Comment réussir son RENDEZ-VOUS DE VENTE B to B



Objectifs

Adopter la bonne posture commerciale et utiliser les bonnes techniques de vente pour réussir ses rendez-vous commerciaux par :

- ✓ une bonne compréhension des enjeux de l'ensemble du processus de vente B to B,
- ✓ l'intégration d'automatismes et de techniques pour avoir la confiance et convaincre ses partenaires commerciaux,
- ✓ gagner en préparation et en agilité dans l'argumentation des propositions commerciales

Modalités d'évaluation

- ✓ Mise en pratiques régulières sur des simulations de rendez-vous,,
- ✓ Capacité à cerner les profils et s'y adapter,
- ✓ Maîtrise de l'ensemble des outils de pilotage et des techniques de ventes adaptées,
- ✓ Questionnaire en fin de session pour mesurer la réponse aux besoins exprimés en amont

Durée : 1 journée théorique + 2 journées d'accompagnement sur le terrain et en situation

Pré- Requis : aucun

Nombre de participants : de 2 à 4 personnes maximum

Tarif : à partir de 550€ H.T / Jour par personne

Formation

Comment redonner du S.E.N.S. à la relation client



Objectifs

Remettre de la valeur et de l'authenticité dans la relation commerciale par :

- ✓ une meilleure compréhension des enjeux dans le rôle de conseiller de vente,
- ✓ une intégration de réflexes fondamentaux pour redonner de la crédibilité aux équipes de ventes en magasin,
- ✓ une approche réfléchie et originale de la bonne attitude à adopter

Modalités d'évaluation

- ✓ Etudes de cas avec restitution (en travail individuel ou collectif),
- ✓ Mises en situations régulières,
- ✓ Questionnaire en fin de session pour mesurer la réponse aux besoins exprimés en amont

Durée : 1 journée théorique + 2 ½ journées d'accompagnement en surface de vente

Pré-Requis : aucun

Nombre de participants : de 3 à 6 personnes maximum

Tarif : à partir de 450€ H.T / Jour par personne

Formation

Comment perfectionner la Maîtrise de ses Emotions



Objectifs

Intégrer les Techniques d'Optimisation du Potentiel® dans son quotidien pour une meilleure gestion de ses émotions par :

- ✓ une bonne identification des différentes sources ayant un impact sur ses émotions,
- ✓ appréhender les principales techniques de la méthode TOP® pour commencer à les intégrer dans son quotidien,
- ✓ gagner en sérénité sur la gestion de son bien-être

Modalités d'évaluation

- ✓ Capacité à prendre du recul sur soi et la gestion de ses émotions,
- ✓ Mise en pratique des fondamentaux des techniques proposées,
- ✓ Capacité à identifier les changements émotionnels et à utiliser les bonnes techniques pour y faire face

Durée : 3 à 5 ½ journées théoriques & pratiques

Pré- Requis : aucun

Nombre de participants : de 3 à 8 personnes maximum

Tarif : à partir de 200€ H.T / ½ Journée par personne

Inscriptions - Contacts

- Sur le site connecting-sell.com rubrique Contactez-nous
- Par téléphone auprès de Raphaël BADIÉ au 06 71 60 81 51
- Par Courrier à : Connecting Sell – 49, avenue Aristide Briand – 92160 ANTONY

Inscriptions - Modalités

- Inscriptions possibles tout au long de l'année
- le délai entre la demande et la prestation dépend des modalités de financement et des démarches administratives qui en découlent
- le programme détaillé de chaque formation est disponible sur simple demande avant validation de l'inscription

Dates / Planning des sessions

- pour connaître les disponibilités sur nos prochaines sessions ou planifier vos besoins, contactez-nous

A réception de votre Inscription...

Vous recevrez :

- votre convocation avec l'adresse du lieu de Formation, le plan d'accès et les horaires,
- le matériel à prévoir,
- le règlement intérieur,
- un questionnaire préalable



CONNECTING SELL
DEVELOPMENT®

**Contactez-nous
pour en savoir
encore plus !**

RAPHAEL BADIER

06 71 60 81 51

RAPHAEL.BADIER@CONNECTING-SELL.COM

WWW.CONNECTING-SELL.COM