

Programme de Formation Module : Flash Power Selling

1/ Présentation de la formation

Permettre aux commerciaux terrain d'adopter une méthode de vente simplifiée, personnalisée et efficace, adaptée aux contraintes de la grande distribution et aux profils spécifiques de la Force de Vente Tramier. L'objectif est de renforcer les fondamentaux, d'automatiser les réflexes commerciaux et de redonner du plaisir à vendre.

Objectifs de formation

- Objectif 1 : Comprendre et appréhender le rôle d'un Chef de secteur dans un environnement en perpétuelle évolution
- Objectif 2 : Maitriser la technique de vente « Flash Power Selling »
- Objectif 3 : Savoir utiliser les différentes techniques de communication

Durée 14h (2 jours, 7h par jour)	Nombre de stagiaires 4 à 5 stagiaires par session
Lieu Armada Imm. Nobel B 6ème étage 2 rue Marcel Monge 92150 Suresnes	Coût H.T. global 22 000€

2/ Modalités d'accès à la formation

a- Dates et horaires (22 et 23 avril 2025)

Le 22 avril 2025 de 10h à 12h30 et de 13h30 à 18h30

Le 23 avril 2025 de 08h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h00.

b- Public concerné

Cette formation s'adresse **aux chefs de secteurs du groupe Borges Tramier.**

c- Prérequis nécessaires pour suivre l'action de formation

Maitriser les fondamentaux de la vente en GMS Maitriser l'organisation et la structure de la GMS en France

Conditions d'inscription

L'inscription se fait par l'intermédiaire des membre des de la direction de Borges Tramier en charge du dossier. Les parties conviennent expressément qu'en cas d'annulation de la formation, à l'initiative du bénéficiaire ou du formateur, et ce quel que soit le délai de prévenance, aucune indemnité, compensation, réparation ou dédommagement, sous quelque forme que ce soit, ne pourra être exigée par l'une ou l'autre des parties.

Cette disposition exclut expressément tout droit à réparation financière pour préjudice direct ou indirect lié à l'annulation de la formation. Seul le prix de la prestation réalisée partiellement est facturé au titre de la formation professionnelle.

d- Délais d'accès

Le délai d'accès à cette formation suite à la signature de la convention de formation sera de maximum 6 semaines sauf s'il y a un besoin particulier du client auquel cas un nouveau délai lui sera communiqué.

e- Accessibilité handicap

L'accessibilité est au cœur de notre programme de formation afin de garantir une inclusion totale pour tous les participants, y compris ceux en situation de handicap. Nos modules sont conçus pour être accessibles à tous, avec des supports adaptés tels que des transcriptions, des sous-titres, des documents au format compatible avec les lecteurs d'écran, ainsi que des salles de formation accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nous encourageons également les participants à nous signaler toute adaptation spécifique nécessaire afin que nous puissions anticiper et répondre à leurs besoins pour une expérience d'apprentissage optimale. Notre référent handicap (Cédric Janas : 06 74 33 21 62 – janas@agencearmada.com) est à votre écoute.

3/ Déroulé pédagogique, moyens pédagogiques et techniques de la formation

a- Contenu pédagogique – Programme de la formation

Jour 1 : 10h00 - 12h30 / 13h30 - 18h30

- 10h00 - 10h15 : Accueil des participants, présentation des objectifs
- 10h15 - 11h15 : Module 1 : Fondamentaux – Rappel des principes et posture commerciale
- 11h15 - 12h30 : Module 1 : Suite – Ancrage des bases et exercices pratiques
- 13h30 - 14h15 : Module 2 : Présentation de la méthode 'Flash' en 6 étapes
- 14h15 - 15h30 : Module 2 : Mise en pratique - Jeux de rôle autour de chaque étape
- 15h30 - 15h45 : Pause
- 15h45 - 17h15 : Module 3 : Approche personnalisée FDV Tramier - Théorie & cas concrets
- 17h15 - 18h30 : Module 3 : Mise en application individualisée + feedbacks

Jour 2 : 08h30 - 12h30 / 13h30 - 16h00

- 08h30 - 09h15 : Retour sur les acquis de la veille, questions-réponses
- 09h15 - 10h30 : Module 4 : Créer les conditions du plaisir et de l'efficacité
- 10h30 - 10h45 : Pause
- 10h45 - 12h30 : Module 4 : Mises en situation, partage d'astuces, renforcement positif
- 13h30 - 14h30 : Atelier de synthèse : création d'une trame de visite personnalisée
- 14h30 - 15h30 : Jeu de rôle final, feedback collectif et individuel
- 15h30 - 16h00 : Auto-évaluation, bilan et clôture de la formation

b- Formateur

Benoît Couturier

Responsable des forces de vente et de la formation au sein d'Armada. 22 ans d'expérience sur différentes fonctions commerciales en GMS au sein de grands groupes de produits de grande consommation (Nestlé, Lactalis, Zespri).

c- Matériel requis

Aucun matériel n'est requis. Tout le matériel dont vous auriez besoin vous sera fourni sur place.

d- Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre

L'accueil se fera dans nos locaux avec une introduction rappelant les objectifs de la formation. Deux pauses sont prévues chaque jour. Nous alternerons régulièrement la théorie et la pratique avec :

- Ateliers participatifs et interactifs
- Mises en situation à partir de cas réels FDV Tramier
- Jeux de rôle, feedbacks collectifs et individuels

Les stagiaires feront une auto-évaluation des pratiques en début et fin de formation.

e- Supports pédagogiques

Il est remis aux stagiaires :

- Supports des présentations de la formation
- Book de vente
- Fiches pratiques
- Trames de visite

f- Modalités d'évaluations et de suivi :

L'évaluation des acquis est organisée tout au long de l'action de formation selon plusieurs modalités complémentaires permettant de vérifier l'atteinte des objectifs pédagogiques :

1. Évaluation diagnostique (amont)

Avant le début des activités du Jour 1, le formateur vérifie le niveau initial des participants au travers d'échanges et de questions ciblées portant sur :

- leur compréhension du rôle de Chef de secteur,
- leurs pratiques commerciales actuelles,
- leurs connaissances de base des techniques de vente en GMS.

Cette phase permet d'adapter les méthodes pédagogiques et les mises en situation aux besoins réels des stagiaires.

2. Évaluations formatives (pendant la formation)

Elles sont réalisées tout au long de la formation grâce à :

- des exercices pratiques
- des ateliers participatifs,
- des mises en situation inspirées de cas réels FDV Tramier,
- des jeux de rôle évalués selon une grille d'observation.

Le formateur apporte des feedbacks individualisés visant à renforcer la montée en compétence progressive.

3. Évaluation intermédiaire (début Jour 2)

Au démarrage du deuxième jour, un quiz oral permet de mesurer :

- la compréhension des fondamentaux,
- la mémorisation des 6 étapes de la méthode « Flash Power Selling »,
- la capacité à reformuler les points clés de la première journée.

Cette étape sert également à identifier d'éventuels besoins de remédiation.

4. Évaluation finale (certification des acquis)

En fin de formation, chaque stagiaire réalise une mise en situation finale, consistant en :

- un jeu de rôle évalué à partir d'une trame de visite,
- la mobilisation des outils et techniques vus en formation,
- une argumentation structurée basée sur les étapes de la méthode Flash.

L'évaluation est menée à partir d'une grille critériée permettant d'objectiver la validation des compétences visées. Pour valider le module il faut un taux d'atteinte minimum de 85% de cette grille est requis

5. Auto-évaluation du stagiaire

En début et fin de formation, les participants complètent une auto-évaluation portant sur :

- leur confiance en leurs pratiques commerciales,
- la maîtrise perçue de la méthode Flash Power Selling,

- leur progression entre l'entrée et la sortie de la formation.

6. Modalités de suivi post-formation

Le suivi des acquis en situation de travail est réalisé par l'encadrement Borges Tramier, via :

- des accompagnements terrain,
- l'observation des pratiques réelles,
- la vérification de l'appropriation durable de la méthode Flash Power Selling.

Les retours terrain permettent d'évaluer l'impact opérationnel de la formation.

7. Validation de la formation et documents remis

À l'issue de la formation sont remis :

- une attestation individuelle de fin de formation, comportant les objectifs, la durée et les résultats des évaluations,
- les supports pédagogiques, trames de visite et fiches pratiques.

<i>Réf du document :</i>	<i>Date de création :</i>	<i>Date de mise à jour :</i>	<i>Validé par :</i>
<i>2025ADTMC0</i>	<i>04/03/2025</i>	<i>02/01/2026</i>	<i>Benoît Couturier</i>