Catalogue 2027

Institut de Formation d'Accompagnement et de Coaching Commercial

Du concret.
Du rythme.
Des résultats.

Des formations en intra-entreprise, personnalisées, pour dirigeants, managers et collaborateurs.



Vendre
Prospecter, négocier, fidéliser

Manager
Diriger, animer, faire grandir

Intelligence artificielle
Gagner du temps au quotidien

Communiquer
Être visible et crédible

Édito

J'ai fondé l'IFACC en 2014, après un parcours dans le luxe et la distribution, deux univers où la qualité du parcours client et de la relation client est primordiale. Depuis, nous accompagnons les entreprises qui veulent faire progresser vite leurs commerciaux et leurs managers.

Notre conviction : on progresse en s'entraînant, comme un sportif de haut niveau. Des mises en situation, des outils prêts à l'emploi et un plan d'action pour chacun.

Pour vos équipes commerciales, nous formalisons votre méthode de vente lors d'une prestation d'audit et de conseil. Nous observons vos meilleurs commerciaux sur le terrain, puis écrivons avec vous chaque étape, de la prospection à la fidélisation. Vos bénéfices : un même discours face au client, des managers qui coachent sur des repères clairs, des recrues opérationnelles plus vite et un savoir-faire qui reste dans l'entreprise quand un commercial s'en va.

Votre équipe n'est pas au complet ? Avec Mercato, vos commerciaux en poste sont formés dès maintenant. Dans les 6 à 12 mois qui suivent, chaque recrue est évaluée par notre IA, puis formée en individuel sur la même méthode, à un prix fixé d'avance. Plus besoin d'attendre la fin des recrutements pour former l'équipe.

Dès sa création, l'IFACC a intégré l'IA analytique pour mesurer les mises en situation en formation : écoute, questions, temps de parole. Depuis 2024, nous formons aussi entreprises, clubs sportifs et structures de l'ESS à l'IA générative : désacraliser l'outil, s'entraîner, viser l'efficacité. Clubs, ligues et associations : vos formations sont réunies dans notre livret Sport & ESS, à tarif dédié. Demandez-le.

Nos formateurs ont vendu, managé et négocié avant de transmettre. Pour chaque mission, nous désignons l'expert le plus proche de votre métier et préparons avec vous son intervention.

Vos équipes ont du talent. Donnons-leur de l'élan.



Céline Surbled
Fondatrice et consultante

4 domaines d'expertise.

Chaque formation présentée ici est un programme de référence : nous l'adaptons à votre entreprise, à vos clients et à vos enjeux.

Toutes en intra-entreprise, 1 580 € net par jour pour le groupe, frais de déplacement du formateur en sus.

L'IFACC — *Cliquez sur une ligne pour y accéder*

Édito		p. 2
Ils nous font confiance		p. 4
L'équipe		p. 5
Notre approche		p. 6
Le déroulé d'une formation		p. 7
L'intra IFACC		p. 8
01 VENDRE		
Vendre · prospecter, négocier, fidéliser	11 fiches	p. 9
Votre méthode de vente personnalisée AUDIT & CONSEIL	offre	p. 10
Mercato : former votre équipe sans attendre NOUVEAU	offre	p. 11
02 MANAGER		
Manager · diriger, animer, faire grandir	7 fiches	p. 24
03 INTELLIGENCE ARTIFICIELLE		
Intelligence artificielle · gagner du temps au quotidien	10 fiches	p. 32
04 COMMUNIQUER		
Communiquer · être visible et crédible	5 fiches	p. 43

ILS NOUS FONT CONFIANCE



9,5/10
satisfaction en 2025

+ de 400
entreprises accompagnées depuis 2014

5/5
sur 76 avis Google (10/26)

La performance ne s'improvise pas. Elle s'entraîne.



L'équipe

Des praticiens avant d'être formateurs.

Céline Surbled

Fondatrice et consultante

Management, vente et relation client, intelligence artificielle. Un parcours dans le luxe et la distribution.

Grégoire Delarue

Consultant formateur

Communication, sport et ESS, intelligence artificielle.

7 consultants experts

Chacun intervient dans son domaine de prédilection. Tous ont vendu, managé ou animé des équipes avant de transmettre. Pour chaque mission, nous choisissons celui dont l'expérience correspond à votre métier et à vos enjeux, et nous préparons avec vous son intervention.



L'andragogie : former des adultes, autrement.

L'andragogie, c'est l'art de former des adultes. Un adulte apprend quand il voit tout de suite à quoi cela va lui servir dans sa pratique professionnelle, quand on s'appuie sur son expérience et quand il est acteur de sa formation. C'est le cœur de notre méthode.

- **Votre quotidien comme point de départ.** Avant chaque formation, nous échangeons avec vous et vos équipes : vos enjeux, votre stratégie, vos clients, vos produits, les particularités de votre métier, vos irritants et vos attentes. Bref, tout ce qui fait votre entreprise. Les cas travaillés sont les vôtres.

- **100 % sur mesure.** Nos programmes sont une base, jamais du prêt-à-porter. Objectifs, exemples, exercices et rythme sont ajustés à votre métier, au niveau de vos équipes et à vos priorités. Votre vocabulaire, vos outils et votre méthode de vente sont intégrés à la formation.

- **Du sketching, encore et encore.** Les participants jouent des situations réelles, reçoivent un retour, rejouent. C'est ainsi que les bons réflexes s'installent.

Pragmatisme Réactivité Exigence Engagement Esprit collectif

Les six étapes de votre accompagnement personnalisé.

1
L'échange préalable
Avec vous : vos enjeux, votre métier, vos clients, vos irritants et vos attentes.

2
Le positionnement
Chaque participant fait le point sur son niveau et ses attentes avant la formation.

3
La formation
Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation rejouées jusqu'au bon réflexe.

4
L'analyse par l'IA
En formation commerciale, l'IA mesure l'écoute, les questions et le temps de parole. Chacun voit ses progrès.

5
L'évaluation
Évaluation de sortie, satisfaction à chaud, plan d'action individuel et attestation de fin de formation.

6
Le retour terrain à 6 mois
Retour d'expérience et de réalité terrain : ce qui est appliqué, ce qui reste à travailler.



Votre équipe, vos cas, votre calendrier.

Nos formations se déroulent en intra-entreprise : un groupe constitué de vos collaborateurs, un programme ajusté à votre métier.

- **Un tarif clair.** 1 580 € net par jour, pour l'ensemble du groupe. Frais de déplacement du formateur en sus.
- **Une réponse sous 24 h.** Une proposition adaptée à vos enjeux, après un premier échange.
- **Un démarrage rapide.** Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne.
- **Votre organisation.** Dates, horaires et lieu de votre choix, dans vos locaux ou ailleurs.
- **Le bon formateur.** Choisi pour son expérience de votre métier, briefé avec vous avant la première séance.
- **Un financement possible.** Par votre OPCO, sous réserve de ses critères de prise en charge.

VOUS ÊTES INDUSTRIEL
Nous formons votre réseau de distribution.

VOUS ÊTES FRANCHISEUR
Nous formons vos franchisés.

Tout commence par une écoute.

Un premier échange pour comprendre vos enjeux, réfléchir ensemble et construire la formation juste. Sans engagement.

02 31 97 50 39 · **contact@ifacc-formation.com**



01 Vendre

Prospecter, convaincre, négocier, fidéliser : 11 formations pour transformer plus de contacts en clients, sans brader.

NOS OFFRES		
Votre méthode de vente personnalisée AUDIT & CONSEIL	offre	p. 10
Mercato : former votre équipe sans attendre NOUVEAU	offre	p. 11
VENDRE		
OptiVente : vendre plus et mieux INCONTOURNABLE	21 h	p. 13
OptiVente : décryptage avec l'IA NOUVEAU	14 h	p. 14
Le commercial augmenté par l'IA DUO VENTE + IA	14 h	p. 15
PROSPECTER		
Prospecter en BtoB INCONTOURNABLE	14 h	p. 16
Booster sa prospection BtoB NOUVEAU	14 h	p. 17
Prospecter les particuliers	14 h	p. 18
NÉGOCIER		
Négocier avec impact face aux objections prix INCONTOURNABLE	14 h	p. 19
Négocier face aux acheteurs professionnels	14 h	p. 20
RELATION CLIENT		
Excellence de l'accueil et de la relation client	10 h	p. 21
Désamorcer les tensions clients	14 h	p. 22
Maîtriser la relation client pour les techniciens du bâtiment	7 h	p. 23



Audit & conseil

Votre méthode de vente personnalisée.

Chacun de vos commerciaux a sa façon de vendre, et les meilleurs ont des réflexes que les autres n'ont pas. Nous les formalisons en une méthode commune, écrite avec vous.

1 **L'immersion.** Sur le terrain avec vos commerciaux et dans les services internes qui comptent pour la vente.

2 **L'écriture.** Votre vente découpée en étapes, de la qualification à la fidélisation. Pour chacune : objectif, critère de passage, outils, posture et phrases clés.

3 **La validation.** En atelier avec la direction et les managers, jusqu'à ce que la méthode ressemble vraiment à votre entreprise.

4 **Le déploiement.** Vos équipes formées par groupes sur leur propre méthode. Avec Mercato, chaque recrue l'apprend à son tour.

Les outils remis à vos équipes : un livret de méthode, une frise visuelle à afficher, un pitch par cible, une trame de découverte, des argumentaires et des réponses aux objections.

Tarif sur devis, après un premier échange.



L'offre Mercato

Vos titulaires jouent dès maintenant. Vos recrues apprennent le même système de jeu.

Votre équipe commerciale est incomplète ? Avec Mercato, on forme vos commerciaux en poste tout de suite, et chaque recrue apprend votre système de jeu avant d'entrer sur le terrain.

1 **Les titulaires.** Nous formons vos commerciaux en place, sur mesure, dès maintenant.

2 **Le mercato.** Pour chaque nouveau collaborateur qui rejoint l'équipe, vous bénéficiez d'un tarif très préférentiel, fixé dès le départ.

3 **L'entrée en jeu.** La recrue apprend votre méthode avant son premier rendez-vous client. Elle rejoint une équipe qui joue déjà le même jeu, avec les mêmes réflexes.

Des mois gagnés · Une équipe au même niveau · Des recrues vite opérationnelles · Un investissement sécurisé

Votre équipe suit d'abord sa formation : 3 jours minimum. Chaque recrue suit ensuite la même méthode, en individuel. Plus la formation de l'équipe est longue, plus la recrue reçoit de contenu, et plus longtemps l'offre reste ouverte.

JOURS ÉQUIPE	PRIX ÉQUIPE	PRIX PAR RECRUE	DURÉE DE L'OFFRE
3 jours	4 740 €	**395 €**	6 mois
4 jours	6 320 €	**525 €**	6 mois
5 jours	7 900 €	**660 €**	8 mois
6 jours	9 480 €	**790 €**	8 mois
7 jours	11 060 €	**920 €**	10 mois
8 jours	12 640 €	**1 050 €**	10 mois
9 jours	14 220 €	**1 185 €**	12 mois
10 jours	15 800 €	**1 315 €**	12 mois

EXEMPLE SUR 3 JOURS

Maintenant	Votre équipe en poste est formée.	4 740 €
Pendant 6 mois	Chaque recrue est évaluée par notre IA, puis formée en individuel sur votre méthode.	395 € / recrue

Parlons de votre équipe →

02 31 97 50 39 · contact@ifacc-formation.com

Prix nets, TVA non applicable (art. 261-4-4° a du CGI). Le délai court à partir de la fin de la formation principale. Financement possible par votre OPCO, sous réserve de ses critères de prise en charge.

VENDRE V-OPT-N1-01

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

OptiVente

Vendre plus et mieux : une méthode complète, du premier contact à la fidélisation.

21 h	Présentiel Intra-entreprise	Commerciaux Terrain et sédentaires	1 580 € / jour
6 modules de 3 h 30			Soit **4 740 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Ouvrir un entretien avec un pitch court et crédible.
- Conduire une découverte qui révèle les vrais critères d'achat.
- Argumenter en bénéfices et traiter les objections sans vous justifier.
- Conclure, sécuriser la suite et générer de la recommandation.

POUR QUI

Commerciaux terrain ou sédentaires, managers commerciaux, dirigeants qui vendent, assistants commerciaux.

PRÉREQUIS

Exercer une activité commerciale. Aucun niveau requis.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Le pitch.** Capter l'attention dans les premières secondes. Version courte, version développée. Atelier : tester son pitch, recevoir un retour.
2. **La découverte.** Écouter, questionner, observer. Méthode 360°. Atelier : découverte sur un cas réel.
3. **Exploiter l'information.** Trame de découverte. Repérer irritants, attentes et critères de choix. Jeux de rôle.
4. **Argumenter.** Des caractéristiques aux bénéfices. Méthode SONCASE. Atelier : construire son argumentaire.
5. **Les objections.** Ce qu'elles révèlent. Questionner, reformuler, prouver. Entraînement intensif.
6. **Conclure et fidéliser.** Accords intermédiaires, closing, suite du parcours client. Mise en situation complète.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

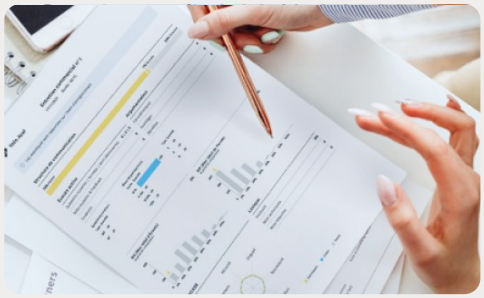
VOUS REPARTEZ AVEC Votre pitch, votre trame de découverte, votre argumentaire, votre grille de réponses aux objections et votre plan d'action individuel.

VENDRE V-OPT-N2-02

NIVEAU 2 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

OptiVente

Décryptage avec l'intelligence artificielle : un diagnostic personnalisé de votre qualité commerciale et conversationnelle.



14 h	Présentiel	Commerciaux expérimentés	2 200 € / jour
2 jours	Intra-entreprise	Et dirigeants qui vendent	Soit **4 400 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Mesurer objectivement votre écoute, votre temps de parole et vos questions.
- Structurer une découverte qui fait émerger les vrais critères de décision.
- Argumenter en bénéfices selon les motivations d'achat de chaque client.
- Conclure vos rendez-vous avec clarté et sécuriser la suite.

POUR QUI

Technico-commerciaux expérimentés, dirigeants qui vendent, assistants commerciaux.

PRÉREQUIS

Avoir suivi OptiVente niveau 1 ou mener régulièrement des entretiens de vente. Remplir le questionnaire Profilocolors avant la formation.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 JOUR 1 · MATIN **Les indicateurs d'un bon entretien.** Votre profil Profilocolors, réalisé en amont. Temps de parole, écoute, types de questions, reformulations : ce que l'IA mesure et pourquoi.

2 JOUR 1 · APRÈS-MIDI **Premiers enregistrements.** Entretiens enregistrés en binôme, analyse par l'IA, lecture des scores avec le formateur. Atelier : rejouer une séquence et mesurer le progrès.

3 JOUR 2 · MATIN **Écoute et découverte.** Reformulation, relances, entonnoir de découverte. Les indicateurs IA pour sortir des automatismes. Atelier : découverte complète enregistrée et analysée.

4 JOUR 2 · APRÈS-MIDI **Argumenter et conclure.** Des caractéristiques aux bénéfices, méthode SONCASE, bascule vers le closing. Atelier final : entretien complet, analyse IA, plan d'action.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre diagnostic personnalisé de qualité commerciale et conversationnelle, votre profil Profilocolors, votre trame de découverte et votre plan de progression.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ · MODULE IA

Le commercial augmenté par l'intelligence artificielle

Gagner du temps et vendre mieux : l'IA à chaque étape de la vente, du rendez-vous à la signature.

Offre duo : 2 formateurs pour le prix d'un. Un expert vente et un expert IA, pendant les deux jours.

14 h	Présentiel Intra-entreprise	Commerciaux	1 580 € / jour
2 jours		Terrain et technico-commerciaux	Soit **3 160 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Préparer chaque rendez-vous en quelques minutes avec l'IA : préqualification et fiche de préparation.
- Conduire une découverte complète, puis laisser l'IA rédiger le compte rendu et repérer les oublis.
- Construire vos argumentaires en bénéfices et vous entraîner à négocier face à l'IA.
- Rédiger avec l'IA vos e-mails de devis et vos relances, et vérifier chaque envoi.

POUR QUI

Commerciaux terrain et technico-commerciaux, débutants ou confirmés. 6 à 10 participants.

PRÉREQUIS

Un abonnement à un assistant IA (ChatGPT, Claude, Copilot…), idéalement payant. Aucune expertise en IA requise.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. JOUR 1 · MATIN **Préparer avec l'IA.** Premiers prompts et réflexe de vérification. Préqualifier le projet, bâtir sa fiche de rendez-vous avec l'IA.
2. JOUR 1 · APRÈS-MIDI **Découvrir, l'IA en appui.** Accueil, pitch, questionnement, motivations d'achat (SONCASE). L'IA signale les oublis et rédige le compte rendu.
3. JOUR 2 · MATIN **Argumenter et présenter le devis.** Des caractéristiques aux bénéfices client, présentation du devis préparée avec l'IA. Quatre modèles de e-mails.
4. JOUR 2 · APRÈS-MIDI **Négocier et relancer.** Objections prix et concurrence, négociation simulée face à l'IA, plan de relance. Évaluation finale.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Vos prompts commerciaux, votre fiche de préparation, votre argumentaire en bénéfices, quatre modèles de e-mails et votre plan de relance.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Prospecter en BtoB

Terrain, LinkedIn, e-mail et IA : une méthode multicanale pour ouvrir plus de portes.

14 h	Présentiel Intra-entreprise	Commerciaux BtoB Terrain et développement	1 580 € / jour Soit **3 160 €** net
2 jours			

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Présenter un pitch court, orienté valeur, adapté à chaque canal.
- Traiter les objections de prospection sans vous justifier.
- Cibler et qualifier vos prospects avec l'aide de l'IA.
- Déployer une séquence LinkedIn, e-mail et téléphone, conforme au RGPD.

POUR QUI

Commerciaux terrain BtoB, business developers, chargés d'affaires, toute personne en charge du développement commercial.

PRÉREQUIS

Exercer une activité de prospection BtoB. Venir avec son ordinateur et son offre commerciale.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 JOUR 1 · MATIN **La posture et le pitch.** Lever les freins à la prospection. Accroche, problème client, preuve, appel à l'action. Atelier : rédiger son pitch court.

2 JOUR 1 · APRÈS-MIDI **Le pitch à l'épreuve.** Appel, salon, message vocal, LinkedIn. Accueillir l'objection, questionner, reformuler, répondre. Atelier : mises en situation et grille de réponses.

3 JOUR 2 · MATIN **Cibler et préparer avec l'IA.** Segments prioritaires, fichier exploitable, signaux d'intérêt. Prompts pour qualifier une cible et personnaliser une accroche. Règles RGPD.

4 JOUR 2 · APRÈS-MIDI **La séquence multicanale.** Profil LinkedIn crédible, messages et e-mails courts, relances sans insister. Atelier : construire sa séquence et son plan d'action.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre pitch, votre grille de réponses aux objections, vos prompts de prospection, votre séquence multicanale et votre plan d'action.

VENDRE V-PRO-N2-02

NIVEAU 2 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Booster sa prospection BtoB

Comptes clés, séquences multicanales et IA : transformer la prospection en opportunités qualifiées.

14 h	Présentiel Intra-entreprise	Commerciaux confirmés	1 580 € / jour
2 jours		BtoB, comptes clés	Soit **3 160 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Prioriser votre portefeuille et cibler les comptes à fort potentiel.
- Construire des séquences multicanales adaptées à chaque décideur.
- Utiliser l'IA pour préparer vos comptes et personnaliser vos messages.
- Entretenir les comptes pas encore mûrs jusqu'à l'opportunité qualifiée.

POUR QUI

Commerciaux BtoB confirmés, business developers, ingénieurs commerciaux, responsables grands comptes.

PRÉREQUIS

Pratiquer la prospection BtoB depuis au moins 6 mois, ou avoir suivi « Prospecter en BtoB ». Venir avec son ordinateur et sa liste de prospects.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 JOUR 1 · MATIN **La stratégie par comptes.** Analyser son portefeuille, définir ses critères de qualification, repérer décideurs, prescripteurs et bloquants. Atelier : liste de comptes prioritaires et grille de qualification.

2 JOUR 1 · APRÈS-MIDI **Les séquences multicanales.** Terrain, e-mail, LinkedIn, téléphone, événement : multiplier les contacts sans saturer. Atelier : séquence complète avec messages, délais et critères de passage.

3 JOUR 2 · MATIN **L'IA au service de la prospection.** Analyser un compte, préparer une accroche, anticiper les objections. Limites de l'automatisation et règles RGPD. Atelier : trame de personnalisation par décideur.

4 JOUR 2 · APRÈS-MIDI **Entretenir et convertir.** Scénarios pour les comptes pas encore mûrs, contenus utiles, suivi dans la durée, indicateurs. Atelier : plan de suivi par compte et plan d'action.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC

Votre liste de comptes prioritaires, votre grille de qualification, vos séquences multicanales, votre trame de personnalisation IA et votre plan de suivi.

NIVEAU 1 · BÂTIMENT

Prospecter les particuliers

Prescripteurs, recommandation, e-mail, réseaux sociaux et IA : une prospection locale qui fait venir les clients.

14 h	Présentiel	Commerciaux BtoC	1 580 € / jour
2 jours	Intra-entreprise	Bâtiment, terrain	Soit **3 160 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Organiser une prospection locale avec vos prescripteurs.
- Faire de chaque chantier une source de recommandations et d'avis.
- Rédiger des e-mails et des publications Facebook et Instagram qui donnent envie.
- Gagner du temps avec l'IA sur vos messages et vos relances.

POUR QUI

Commerciaux BtoC du bâtiment, technico-commerciaux, chargés d'affaires, responsables commerciaux.

PRÉREQUIS

Vendre aux particuliers dans le bâtiment. Venir avec son ordinateur et des photos de ses chantiers.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 JOUR 1 · MATIN **La prospection locale.** Zone prioritaire, rythme, suivi des contacts. Architectes, courtiers, syndics, artisans partenaires : qui solliciter et comment. Atelier : liste de prescripteurs et message d'approche.

2 JOUR 1 · APRÈS-MIDI **La recommandation client.** Panneaux de chantier, photos avant-après, avis : les bons moments du chantier pour demander. Atelier : scénario de demande de recommandation et routine de suivi.

3 JOUR 2 · MATIN **E-mail et réseaux sociaux.** Un e-mail court et personnalisé, une présence Facebook et Instagram qui montre vos réalisations, le droit à l'image. Atelier : un e-mail et une publication sur un chantier réel.

4 JOUR 2 · APRÈS-MIDI **L'IA et le plan d'action.** Reformuler, relancer, trouver des idées de publications, en gardant la main sur ce qui part. Atelier : priorités, planning et premières actions.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre liste de prescripteurs, votre scénario de demande de recommandation, un e-mail et une publication prêts à l'emploi, et votre plan d'action.

NIVEAU 1 · VENTE AUX PARTICULIERS · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Négocier avec impact

Face aux objections prix des clients : tenir son prix sans brader.

14 h	Présentiel	Commerciaux BtoC	1 580 € / jour
2 jours	Intra-entreprise	Clients particuliers	Soit **3 160 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Préparer chaque négociation : objectif, marge de manœuvre, limite.
- Argumenter la valeur plutôt que justifier le prix.
- Répondre aux objections prix sans remise automatique.
- Conclure et sécuriser l'accord.

POUR QUI

Commerciaux terrain, responsables commerciaux, toute personne qui présente un prix à des particuliers.

PRÉREQUIS

Présenter des devis ou des prix à des clients particuliers. Venir avec ses devis et ses grilles de prix.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 JOUR 1 · MATIN **Le prix dans la décision du particulier.** Comparaison, peur de se tromper, besoin d'être rassuré. Ce qu'une remise coûte réellement à la marge. Atelier : repérer les réflexes à corriger.

2 JOUR 1 · APRÈS-MIDI **Préparer sa négociation.** Objectif idéal, acceptable, point de rupture. Arguments de valeur et preuves. Ce qui se négocie, ce qui ne se négocie pas, et contre quoi.

3 JOUR 2 · MATIN **Traiter les objections prix.** « C'est trop cher », « j'ai moins cher ailleurs », « faites-moi un geste ». Questionner, reformuler, isoler, prouver. Atelier : mises en situation avec retour collectif.

4 JOUR 2 · APRÈS-MIDI **Conclure et sécuriser.** Options, niveaux d'offre et contreparties plutôt que remise. Closing, validation écrite, prochaines étapes.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre grille de préparation, votre argumentaire de valeur, vos réponses aux objections prix et votre règle de concessions.

VENDRE V-NEG-N2-02

NIVEAU 2 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Négocier face aux acheteurs professionnels

Les leviers avancés de la négociation BtoB pour défendre votre valeur et signer des accords rentables.

14 h	Présentiel Intra-entreprise	Commerciaux BtoB	1 580 € / jour
2 jours		Terrain et sédentaires	Soit **3 160 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Analyser le rapport de force et préparer plusieurs scénarios.
- Déplacer la discussion du prix vers la valeur économique.
- Déjouer les tactiques des acheteurs expérimentés.
- Conditionner chaque concession et formaliser un accord rentable.

POUR QUI

Commerciaux terrain et sédentaires BtoB, responsables commerciaux BtoB.

PRÉREQUIS

Négocier régulièrement avec des acheteurs professionnels. Venir avec un dossier de négociation en cours.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 JOUR 1 · MATIN **Comprendre l'acheteur professionnel.** Ses objectifs, ses process, ses interlocuteurs : utilisateur, prescripteur, décideur, direction financière. La rentabilité réelle du client.

2 JOUR 1 · APRÈS-MIDI **Préparer sa stratégie.** Rapport de force, cible idéale, niveau acceptable, point plancher. Scénarios selon le profil de l'acheteur. Atelier : analyser une négociation réelle et construire sa grille de préparation.

3 JOUR 2 · MATIN **Défendre la valeur.** Retour sur investissement, coût global, coût de non-qualité. Leviers prix et hors prix : paiement, volume, délais, durée d'engagement.

4 JOUR 2 · APRÈS-MIDI **Tenir face aux tactiques et conclure.** Pression, silence, fausse urgence, « dernier effort ». « Si nous accordons cela, alors… ». Atelier : mises en situation face à un acheteur, puis plan d'action individuel.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre grille de préparation, vos scénarios de négociation, votre argumentaire de valeur économique et votre règle de concessions.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Excellence de l'accueil

Et de la relation client : une expérience réussie dès le premier contact.

10 h	Présentiel Intra-entreprise	Accueil	1 580 € / jour
5 séances de 2 h		Assistant(e)s commerciaux	Soit **2 257 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Repérer le profil de personnalité d'un client et adapter votre accueil.
- Préqualifier les demandes et transmettre aux commerciaux l'information utile.
- Ajuster votre communication au canal : showroom, téléphone, e-mail.
- Garder la maîtrise face aux clients pressés, hésitants ou mécontents.

POUR QUI

Assistant(e)s commerciaux, chargé(e)s d'accueil, toute personne en premier contact avec les clients. En petits groupes.

PRÉREQUIS

Assurer l'accueil physique ou téléphonique des clients. Aucun niveau requis.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 SÉANCE 1 **Les profils de personnalité.** La méthode Profilocolors et ses quatre profils : rouge, jaune, vert, bleu. Atelier : test et analyse de son propre profil.

2 SÉANCE 2 **Reconnaître le profil du client.** Indices de comportement, attentes de chaque profil, erreurs fréquentes. Atelier : simulations d'accueil en showroom.

3 SÉANCE 3 **La préqualification, premier acte de vente.** Questions ouvertes, découverte des besoins, discours qui valorise l'entreprise. Atelier : préqualification sur cas réels.

4 SÉANCE 4 **À chaque canal son accueil.** Showroom, téléphone, e-mail. Écoute active, CNV et PNL face aux situations sensibles. Atelier : jeux de rôle.

5 SÉANCE 5 **Ancrer les acquis.** Simulations avancées, retour individuel, plan d'action et engagements personnels.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre profil Profilocolors, votre trame de préqualification, vos repères d'adaptation par profil et par canal, et votre plan d'action.

VENDRE V-RC-N1-02

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Désamorcer les tensions clients

Transformer l'insatisfaction en solution, sans subir ni céder.

14 h	Présentiel + distanciel Intra-entreprise	Toute l'équipe En contact client	1 580 € / jour Soit **3 160 €** net
1 jour + 2 × 3 h 30 à distance			

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Repérer vos réactions spontanées face au conflit et garder votre calme.
- Distinguer réclamation justifiée, incivilité et mécontentement latent.
- Répondre avec assurance, même sur le prix, les délais ou la qualité.
- Partager une boîte à outils commune pour les situations tendues.

POUR QUI

Dirigeants, directeurs d'agence, technico-commerciaux, assistant(e)s commerciaux, techniciens, poseurs, métreurs : toute personne en contact avec les clients.

PRÉREQUIS

Être en contact avec des clients. Aucun niveau requis.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 AVANT LA FORMATION **Le test de Gordon.** Identifier ses comportements refuge face au conflit : fuite, agressivité, manipulation, assertivité. Préparer des situations vécues.

2 JOUR 1 · MATIN · PRÉSENTIEL **Comprendre le mécontentement.** Ce que le client attend, perceptions et malentendus, comportements refuge. Votre style face au conflit avec le modèle TKI. Atelier : analyse de situations réelles, dont des cas de chantier.

3 JOUR 1 · APRÈS-MIDI · PRÉSENTIEL **Désamorcer et répondre.** Écouter, reformuler, orienter vers une solution. CNV, méthode DESC, gestion de ses émotions. Atelier : jeux de rôle sur le prix, les délais, la qualité, puis plan de progrès.

4 SÉANCE 2 · À DISTANCE **Retour d'expérience.** Situations vécues depuis la formation, réponses apportées, ajustements, mise à jour du plan de progrès.

5 SÉANCE 3 · À DISTANCE **Le livret de résolution.** Rédaction collective de la boîte à outils de l'équipe : réponses types, expressions à éviter, solutions pratiques.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre profil face au conflit, votre plan de progrès et le livret de résolution construit par le groupe.

NIVEAU 1 · BÂTIMENT

Techniciens : maîtriser la relation client

Pour les poseurs et techniciens du bâtiment : savoir-être et communication, de l'arrivée chez le client jusqu'au départ.



7 h	Présentiel Intra-entreprise	Techniciens	1 580 € / jour
1 jour		Poseurs, équipes terrain	Net, intra-entreprise

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Soigner la première impression, de l'appel d'arrivée à l'installation du chantier.
- Expliquer votre intervention simplement, sans jargon.
- Accueillir une réclamation sans vous braquer et proposer une solution.
- Partir en laissant un client rassuré, prêt à recommander l'entreprise.

POUR QUI

Techniciens, poseurs, chefs d'équipe qui interviennent chez les clients.

PRÉREQUIS

Intervenir chez des clients particuliers ou professionnels. Aucun niveau requis.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Les enjeux de la relation client terrain.** Ce que l'attitude du technicien change pour la satisfaction et la recommandation. Les profils de personnalité en couleurs. Atelier : situations vécues.
2. **Réussir son arrivée.** Ponctualité, prévenir le client, se présenter, protéger les lieux. Exercice : simuler l'arrivée et l'installation du chantier.
3. **Communiquer pendant l'intervention.** Expliquer les étapes, informer aux moments clés, répondre avec calme, même face à un client inquiet.
4. **Gérer réclamations et tensions.** Écouter, reconnaître, clarifier, proposer sans promettre l'impossible. Exercice : retard, problème technique, incompréhension.
5. **Ancrer les bonnes pratiques.** Une ou deux actions concrètes à appliquer dès la prochaine intervention.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC

Vos repères de savoir-être pour chaque étape de l'intervention, vos réponses aux situations tendues et votre plan d'action personnel.



02 Manager

Fixer le cap, faire grandir chacun, tenir le cadre : 7 formations pour des équipes plus autonomes et plus engagées.

DIRIGER		
Bâtir l'excellence de votre entreprise : stratégie, rentabilité, performance	28 h	p. 25
Renforcer l'efficacité du CODIR grâce à Profilocolors	7 h	p. 26
MANAGER AU QUOTIDIEN		
Manager son équipe commerciale	14 h	p. 27
Renforcer son leadership managérial · Niveau 1 INCONTOURNABLE	21 h	p. 28
Renforcer son leadership managérial · Niveau 2	21 h	p. 29
Recruter les commerciaux adaptés à vos besoins avec l'IA	Sprint	p. 30
Renforcer sa posture et sa communication managériales	7 h	p. 31

MANAGER M-STRAT-N1-01

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Bâtir l'excellence de votre entreprise

Stratégie, rentabilité, performance.

28 h	Présentiel + distanciel	Dirigeants	1 580 € / jour
2 jours + 14 h à distance	Intra-entreprise	Et managers	Soit **6 320 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Traduire votre projet d'entreprise en feuille de route chiffrée.
- Identifier vos leviers de rentabilité : marges, coûts, prix, fournisseurs.
- Piloter votre activité avec quelques indicateurs simples.
- Conduire vos équipes vers la performance collective.

POUR QUI

Dirigeants, managers, responsables commerciaux et marketing, personnes impliquées dans la gestion de l'entreprise.

PRÉREQUIS

Diriger une entreprise ou une équipe et avoir des notions de rentabilité. Venir avec ses chiffres clés : chiffre d'affaires, marge, charges.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 JOUR 1 · PRÉSENTIEL **Construire sa stratégie.** Vision, positionnement, choix prioritaires. RSE et marque employeur. Veille simple sur le marché et la concurrence. Atelier : diagnostic stratégique de votre entreprise et feuille de route.

2 JOUR 2 · PRÉSENTIEL **Booster la rentabilité.** Marges, coûts, tarification, relation fournisseurs, portefeuille clients, leviers marketing, organisation. Atelier : plan de performance.

3 14 H À DISTANCE **Conduire ses équipes.** Rôle du manager, objectifs, autonomie, motivation. Manager des profils variés : jeunes générations, seniors, experts, anciens collègues. Recadrage, coaching, plan d'action individuel.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre diagnostic stratégique, votre feuille de route, votre plan de performance et votre plan d'action managérial.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Renforcer l'efficacité du CODIR grâce à Profilocolors

Un comité de direction qui se connaît, décide mieux et avance dans le même sens.

7 h	Présentiel Intra-entreprise	Comité de direction	1 580 € / jour
1 jour		En équipe constituée	Net, intra-entreprise

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Comprendre votre profil Profilocolors et ses effets sur votre rôle au CODIR.
- Lire la carte des couleurs de votre comité : forces, déséquilibres, angles morts.
- Ajuster votre communication aux autres profils de l'équipe.
- Fixer ensemble des règles de fonctionnement et de décision.

POUR QUI

Membres d'un comité de direction, formés ensemble. Formation proposée uniquement en intra, pour une équipe constituée.

PRÉREQUIS

Exercer une fonction au sein du CODIR. Compléter le questionnaire Profilocolors avant la formation.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 MATIN **Se connaître et connaître l'équipe.** Profilocolors, notre outil inspiré du modèle DISC : lecture de son profil individuel, réactions sous tension. Cartographie des couleurs du comité : profils dominants, complémentarités, angles morts.

2 MATIN **Mieux communiquer.** Besoins de chaque profil, sources d'incompréhension, clés d'ajustement. Application à des cas concrets.

3 APRÈS-MIDI **Sa responsabilité dans le collectif.** Décisions évitées, incompréhensions récurrentes. Cas pratique interservices : coordination et décision.

4 APRÈS-MIDI **Ce qu'on fait différemment dès demain.** Règles de fonctionnement co-construites, engagement individuel écrit, préparation du prochain CODIR.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre profil Profilocolors, la cartographie des couleurs de votre comité, vos règles de fonctionnement communes et votre engagement individuel.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Manager son équipe commerciale

Objectifs, accompagnement individuel et rituels : faire grandir chaque commercial et l'équipe.

14 h	Présentiel Intra-entreprise	Managers commerciaux	1 580 € / jour
2 jours		Direction commerciale, chefs des ventes	Soit **3 160 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Adapter votre management au profil et à l'autonomie de chaque commercial.
- Fixer des objectifs clairs et les faire porter par l'équipe.
- Conduire des entretiens d'accompagnement et des feedbacks utiles.
- Animer l'équipe avec un tableau de bord et des rituels simples.

POUR QUI

Dirigeants commerciaux, directeurs et responsables commerciaux, chefs des ventes.

PRÉREQUIS

Encadrer une équipe commerciale, ou s'y préparer. Venir avec les objectifs et indicateurs actuels de son équipe.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 JOUR 1 · MATIN **Manager avec méthode.** Rôle du manager commercial, indicateurs clés, profils Profilocolors (inspirés du DISC), leviers de motivation. Atelier : cartographier son équipe et ses besoins.

2 JOUR 1 · APRÈS-MIDI **Fixer et piloter les objectifs.** Des objectifs clairs, mesurables, présentés de façon engageante. Le management situationnel. Atelier : cas concrets du terrain commercial.

3 JOUR 2 · MATIN **Faire progresser chacun.** Trame de progression individuelle, rendez-vous d'accompagnement, feedback avec la méthode DESC. Atelier : conduire un accompagnement sur une situation réelle.

4 JOUR 2 · APRÈS-MIDI **Créer un collectif performant.** Tableau de bord partagé, réunions commerciales, partage de bonnes pratiques, reconnaissance. Atelier : son tableau de bord et ses routines, puis plan d'action managérial.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC La cartographie de votre équipe, votre trame d'accompagnement individuel, votre tableau de bord commercial et votre plan d'action managérial.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Renforcer son leadership managérial

Adapter son style, déléguer, faire progresser : les fondamentaux du manager, ancrés dans un plan d'action.

21 h	Présentiel + distanciel	Managers	1 580 € / jour
2 jours + 2 × 3 h 30 à distance	Intra-entreprise	Intermédiaires, chefs de service	Soit **4 740 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Adapter votre style de management à chaque collaborateur et à chaque situation.
- Donner des feedbacks clairs, factuels et constructifs.
- Déléguer avec méthode pour développer l'autonomie.
- Piloter vos priorités avec un Plan d'Action Managérial suivi dans la durée.

POUR QUI

Managers intermédiaires, chefs d'équipe, responsables de service, en équipe commerciale, administrative ou technique.

PRÉREQUIS

Encadrer une équipe ou s'y préparer. Aucun niveau requis.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 JOUR 1 · MATIN **Les fondamentaux du management.** Rôle et posture du manager, donner du sens, fixer un cap. Votre profil Profilocolors (inspiré du DISC). En option : les profils couleurs de l'ensemble des collaborateurs de l'équipe. Lancement du Plan d'Action Managérial (PAM).

2 JOUR 1 · APRÈS-MIDI **Le management situationnel.** Diriger, entraîner, soutenir, déléguer selon l'autonomie et la motivation. Atelier : cas concrets du terrain.

3 JOUR 2 · MATIN **Communiquer, déléguer, faire progresser.** Feedback positif et correctif, les huit clés d'une délégation réussie, recadrage simple. Atelier : mises en situation.

4 JOUR 2 · APRÈS-MIDI **Structurer ses actions.** Méthode SKS, objectifs SMART, indicateurs et rituels. Atelier : finaliser son PAM.

5 2 × 3 H 30 À DISTANCE **Retour d'expérience et ancrage.** Mise en application du PAM, profils et caractères complexes, posture dans la durée, ajustement final.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre profil Profilocolors, votre Plan d'Action Managérial et vos outils de feedback et de délégation.

NIVEAU 2 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Renforcer son leadership managérial

Niveau 2 : manager coach, objectifs collectifs, réunions et conflits.

21 h	Présentiel + distanciel Intra-entreprise	Managers Ayant suivi le niveau 1	1 580 € / jour Soit **4 740 €** net
2 jours + 2 × 3 h 30 à distance			

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Définir et porter un projet d'équipe.
- Accompagner vos collaborateurs en manager coach, sans faire à leur place.
- Conduire des réunions et des entretiens qui débouchent sur des décisions.
- Rester maître de vous face au conflit, à l'agressivité ou à la manipulation.

POUR QUI

Managers intermédiaires et responsables de service ayant suivi le niveau 1.

PRÉREQUIS

Avoir suivi « Renforcer son leadership managérial » niveau 1. Venir avec son Plan d'Action Managérial.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 JOUR 1 · MATIN **Évaluer sa pratique.** Bilan du Plan d'Action Managérial depuis le niveau 1, auto-évaluation, points forts et zones de progrès. Atelier : son projet managérial de niveau 2.

2 JOUR 1 · APRÈS-MIDI **Le manager coach.** Écoute active, questionnement, reformulation, contractualisation. Faire émerger les solutions. Atelier : situations réelles d'accompagnement.

3 JOUR 2 · MATIN **Piloter les objectifs collectifs.** Un cap clair, des objectifs déclinés pour chacun, des priorités sans dispersion. Atelier : dispositif de suivi avec indicateurs et rituels.

4 JOUR 2 · APRÈS-MIDI **Réunions et entretiens.** Intention, messages clés, cinq premières minutes, fil conducteur. Atelier : préparer et conduire un entretien ou une réunion.

5 2 × 3 H 30 À DISTANCE **Conflits et ancrage.** Retour d'expérience, résolution des conflits, agressivité et manipulation : les signaux et les réponses. Ajustement final du PAM.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre projet managérial, vos outils de manager coach, votre dispositif de suivi des objectifs et votre Plan d'Action Managérial mis à jour.

MANAGER M-REC-N1-05

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ · MODULE IA

Recruter les commerciaux adaptés à vos besoins avec l'IA

Trouver, évaluer et choisir plus vite, sans perdre le jugement humain.

3 h 30	Présentiel Intra-entreprise	Managers Et recruteurs	1 580 € / jour
Un Sprint · 2 par jour			Net · la journée de 2 Sprints au choix

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Définir le profil commercial qui réussira dans votre structure.
- Trouver et qualifier des candidats plus vite avec l'IA.
- Construire une grille d'entretien pondérée par compétences.
- Mettre les candidats en situation de vente avec un simulateur IA.

POUR QUI

Managers, responsables commerciaux, dirigeants d'agence, recruteurs.

PRÉREQUIS

Recruter ou participer au recrutement de commerciaux. Disposer d'un abonnement payant à une IA générative (ChatGPT ou équivalent).

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Cadrer le besoin.** Le coût d'une erreur de recrutement. La fiche cible : mission, cycle de vente, savoir-être. Ce que l'IA apporte et ce qu'elle ne remplace pas.
2. **Sourcer avec l'IA.** Recherches LinkedIn et sites d'emploi, requêtes booléennes, messages d'approche, questions de préqualification téléphonique.
3. **Évaluer les candidats.** Grille d'entretien pondérée, questions comportementales, simulateur IA de mise en situation de vente.
4. **Sécuriser et déployer.** Biais, RGPD, non-discrimination, traçabilité des critères. Plan d'adoption dans l'équipe.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre fiche cible, votre requête de sourcing, votre grille d'entretien et votre simulateur d'entretien.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Renforcer sa posture et sa communication managériales

Un message clair, un cadre tenu, un recadrage qui fait avancer.

7 h	Présentiel Intra-entreprise	Managers Et responsables d'équipe	1 580 € / jour Net, intra-entreprise
1 jour			

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Connaître votre style de leadership, ses atouts et ses angles morts.
- Faire passer un message clair, adapté à chaque interlocuteur.
- Dire non, rappeler une règle et recadrer sans casser la relation.
- Ajuster votre accompagnement au niveau d'autonomie de chacun.

POUR QUI

Managers, responsables d'équipe et encadrants qui veulent consolider leur communication au quotidien.

PRÉREQUIS

Aucun. Une première expérience du management facilite la mise en pratique.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Comprendre son fonctionnement.** Style de leadership, repères Profilocolors, auto-diagnostic.
2. **Communiquer avec clarté.** Structurer son message, assertivité, dire non, rappeler une règle.
3. **Poser le cadre managérial.** Rôle, responsabilités, exemplarité. Quand écouter, quand concerter, quand décider.
4. **Adapter son leadership.** Niveaux d'autonomie, cadre, soutien, responsabilisation.
5. **Mises en pratique.** Sur vos situations réelles : consigne, recadrage, opposition, contournement. Plan d'action individuel.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre profil de leadership, vos formulations pour dire non et recadrer, et votre plan d'action individuel.



03 Intelligence artificielle

Désacraliser l'outil, s'entraîner sur vos cas réels, gagner du temps dès la semaine suivante : des formations du premier prompt à l'assistant IA sur mesure.

Sprint : une demi-journée (3 h 30) sur un sujet précis. Deux Sprints au choix = une journée, 1 580 € net.

LES FONDAMENTAUX		
Premiers pas avec l'IA INCONTOURNABLE	Sprint	p. 33
Prompting avancé adapté aux cas métiers	Sprint	p. 34
Créer et piloter un GPT NOUVEAU	Sprint	p. 35
Gérer un projet métier avec l'IA	Sprint	p. 36
RGPD & IA : encadrer ses pratiques	Sprint	p. 37
VENDRE AVEC L'IA		
Le commercial augmenté par l'intelligence artificielle DUO VENTE + IA	14 h	p. 15
Booster sa performance commerciale avec l'IA INCONTOURNABLE	7 h	p. 38
IA & optimisation des relances clients et devis	Sprint	p. 39
Agent IA : réponses aux objections récurrentes NOUVEAU	Sprint	p. 40
IA & création de contenus commerciaux et visuels terrain	7 h	p. 41
IA & argumentaire concurrentiel	Sprint	p. 42

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Premiers pas avec l'IA

Dans mon activité : outils, méthodes et usages pour gagner du temps dès la semaine suivante.

3 h 30	Présentiel Intra-entreprise	Tous profils Débutants en IA	1 580 € / jour Net · la journée de 2 Sprints au choix
Un Sprint · 2 par jour			

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Comprendre ce que l'IA générative sait faire, et ses limites.
- Repérer les tâches de votre métier où elle fait gagner du temps.
- Rédiger des demandes claires et les améliorer pas à pas.
- Utiliser l'IA sans exposer les données de vos clients.

POUR QUI

Dirigeants, commerciaux, assistant(e)s, toute personne qui veut démarrer avec l'IA dans son activité.

PRÉREQUIS

Aucun niveau requis. Disposer d'un abonnement payant à une IA générative (ChatGPT ou équivalent) et venir avec son ordinateur.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Comprendre l'IA.** Ce qu'est l'IA générative, ses forces, ses erreurs possibles, la place de la décision humaine.
2. **Repérer ses premiers usages.** Mails, synthèses, devis, comptes rendus, relances, planification. Atelier : lister ses tâches chronophages et choisir quoi tester.
3. **Prendre en main l'outil.** ChatGPT ou équivalent : interface, fichiers, paramètres. Construire une demande : contexte, rôle, objectif, format. Atelier : un prompt réutilisable pour son métier.
4. **Sécuriser et passer à l'action.** Confidentialité, RGPD, vérification. Autodiagnostic de maturité IA, trois usages prioritaires, objectif à sept jours.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Vos premiers prompts réutilisables, votre autodiagnostic IA et votre plan d'action à sept jours.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Prompting avancé

Adapté aux cas métiers : des demandes précises, des résultats fiables, une bibliothèque de prompts prête à servir.

3 h 30	Présentiel Intra-entreprise	Tous profils Utilisateurs déjà initiés	1 580 € / jour Net · la journée de 2 Sprints au choix
Un Sprint · 2 par jour			

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Structurer un prompt avancé avec la méthode APARA.
- Adapter vos demandes aux tâches techniques, relationnelles ou stratégiques.
- Corriger et affiner les réponses jusqu'au livrable exploitable.
- Constituer votre bibliothèque de prompts métier.

POUR QUI

Dirigeants, commerciaux, assistant(e)s, chefs de projet : toute personne qui utilise déjà l'IA et veut des résultats plus précis. Exemples adaptés au secteur des participants.

PRÉREQUIS

Avoir suivi « Premiers pas avec l'IA » ou utiliser déjà une IA générative. Disposer d'un abonnement payant (ChatGPT ou équivalent).

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **L'anatomie d'un bon prompt.** Objectif, rôle, contexte, contraintes, format. Erreurs fréquentes. Atelier : comparer un prompt faible et un prompt optimisé.
2. **La méthode APARA.** Action, Public, Attentes, Résultat, Ajustement. Modèles réutilisables : synthèse, communication, analyse, réunion, plan d'action.
3. **Cas métiers.** Comptes rendus et tableaux d'analyse, relances et objections clients, planification et aide à la décision. Affiner par itérations.
4. **Sa bibliothèque de prompts.** Garder un regard critique et la validation humaine. Atelier final : organiser ses prompts pour les retrouver et les partager.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre bibliothèque de prompts métier, vos modèles APARA et votre mini-plan d'intégration.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Créer et piloter un GPT

Votre assistant IA personnalisé : un collaborateur digital qui connaît votre métier et vos règles.

3 h 30	Présentiel Intra-entreprise	Tous profils Utilisateurs déjà initiés	1 580 € / jour Net · la journée de 2 Sprints au choix
Un Sprint · 2 par jour			

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Choisir les tâches répétitives à confier à un assistant IA.
- Cadrer son rôle, ses règles et ses documents de référence.
- Créer et tester votre GPT, sans code.
- Le déployer dans l'équipe en respectant la confidentialité.

POUR QUI

Dirigeants, commerciaux, assistant(e)s, managers : toute personne qui veut automatiser ses tâches récurrentes avec un assistant IA.

PRÉREQUIS

Avoir suivi « Premiers pas avec l'IA » ou utiliser déjà une IA générative. Disposer d'un abonnement payant permettant de créer un GPT (ChatGPT Plus ou équivalent).

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Comprendre l'assistant IA.** La différence avec un simple prompt : rôle stable, consignes, fichiers, règles. Exemples : relances, suivi client, SAV, devis, FAQ interne.
2. **Cadrer son GPT.** Mission, périmètre, utilisateurs, ton, limites, documents utiles. Atelier : fiche de cadrage à partir de ses tâches répétitives.
3. **Le créer et le tester.** Outils sans code, instructions système, premiers tests, amélioration par itérations. Atelier guidé : première version de son assistant.
4. **L'intégrer au quotidien.** Plan d'intégration, partage avec l'équipe, RGPD et droits d'accès. Atelier final : mini-guide d'utilisation.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre GPT opérationnel, sa fiche de cadrage et son mini-guide d'utilisation.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Gérer un projet métier avec l'IA

Chantier, événement, déploiement : cadrer, rétroplanifier et piloter plus vite.

3 h 30	Présentiel Intra-entreprise	Pilotes de projet	1 580 € / jour
Un Sprint · 2 par jour		Dirigeants, chefs de projet	Net · la journée de 2 Sprints au choix

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Cadrer un projet avec l'IA : besoin, périmètre, acteurs, risques.
- Générer un rétroplanning à partir d'une date cible, puis l'ajuster.
- Répartir les rôles et suivre l'avancement dans un tableau simple.
- Produire en quelques minutes ordres du jour, comptes rendus et relances.

POUR QUI

Dirigeants, chefs de projet, conducteurs de travaux, courtiers, assistant(e)s : toute personne qui coordonne un projet.

PRÉREQUIS

Piloter ou coordonner un projet. Disposer d'un abonnement payant à une IA générative (ChatGPT ou équivalent).

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Cadrer le projet.** Objectif, périmètre, contraintes, livrables. L'IA pour reformuler le besoin et produire une note de cadrage. Atelier : son projet réel.
2. **Les acteurs et les données.** Cartographie des parties prenantes. Anonymiser, limiter les données saisies, garder la validation humaine.
3. **Le rétroplanning.** Étapes, jalons, dépendances, marges. Atelier : première trame par l'IA, ajustée aux contraintes réelles. Qui pilote, réalise, valide, informe.
4. **Piloter au quotidien.** Tableau de suivi, risques challengés par l'IA, supports de réunion. Atelier final : plan projet complet.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre fiche de cadrage, votre rétroplanning, votre tableau de suivi et vos modèles de supports de réunion.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

RGPD & IA : encadrer ses pratiques

Utiliser l'IA au quotidien sans exposer les données de vos clients, salariés et partenaires.

3 h 30	Présentiel Intra-entreprise	Tous professionnels Utilisateurs d'outils IA	1 580 € / jour Net · la journée de 2 Sprints au choix
Un Sprint · 2 par jour			

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Comprendre les notions du RGPD utiles à votre usage de l'IA.
- Repérer les situations à risque : clients, salariés, candidats, documents internes.
- Vérifier la conformité de vos outils IA et de leurs réglages.
- Mettre en place une charte et une checklist d'usage responsable.

POUR QUI

Tout professionnel qui utilise des outils d'IA : dirigeants, commerciaux, RH, assistant(e)s, marketing.

PRÉREQUIS

Utiliser ou envisager d'utiliser l'IA dans son travail. Aucun niveau juridique requis.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Les bases du RGPD appliquées à l'IA.** Donnée personnelle, finalité, conservation, responsabilité. Qui est responsable de quoi. Atelier : définitions illustrées par les métiers des participants.
2. **Les situations à risque.** Prompts, fichiers transmis, CRM, tableaux de suivi. Hallucinations, biais, réutilisation des données par les outils.
3. **Sécuriser ses usages.** Conditions d'usage, localisation des données, paramétrages. Atelier : « utiliser l'IA dans ma situation en respectant le RGPD ».
4. **Sa charte et sa checklist.** Données autorisées et interdites, vérifications, validation. Exemples de chartes internes. Atelier : checklist personnelle.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre checklist d'usage responsable, une trame de charte IA pour votre structure et vos réglages d'outils sécurisés.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Booster sa performance commerciale avec l'IA

Gagner du temps, convertir plus et structurer ses process en une journée.

7 h	Présentiel Intra-entreprise	Équipes commerciales	1 580 € / jour
1 jour		Dirigeants, managers, commerciaux	Net, intra-entreprise

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Repérer les tâches commerciales que l'IA peut accélérer.
- Produire e-mails, scripts d'appel et synthèses clients plus efficaces.
- Mettre en place vos premiers automatismes : suivi, relance, compte rendu.
- Encadrer vos usages avec une charte conforme au RGPD.

POUR QUI

Dirigeants, directeurs commerciaux, managers, commerciaux, assistant(e)s commerciaux, responsables de pôle.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis technique ; une familiarité avec les outils numériques est recommandée. Disposer d'un abonnement payant à une IA générative.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 MATIN **L'IA au service de la vente.** Notions clés, mythes et réalités. Cartographier ses besoins : suivi client, qualification, relance. Découverte de l'outil (ChatGPT, Copilot ou équivalent).

2 MATIN **Prompts et contenus commerciaux.** Méthodes APARA et 4C. Atelier : scripts d'appel, e-mails de relance, synthèses client, publications. Premiers automatismes.

3 APRÈS-MIDI **Les risques à connaître.** Notions RGPD, données sensibles des clients, prospects et salariés. Usages à risque : CRM, marketing, recrutement.

4 APRÈS-MIDI **Un cadre d'usage responsable.** Conformité et paramétrage des outils, exemples de chartes. Atelier : sa checklist d'utilisation.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Vos prompts et modèles commerciaux, vos premiers automatismes et votre checklist d'usage responsable.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

IA & optimisation des relances clients et devis

Relancer au bon moment, avec le bon message, et transformer plus de devis.

3 h 30	Présentiel Intra-entreprise	Commerciaux Et assistants commerciaux	1 580 € / jour Net · la journée de 2 Sprints au choix
Un Sprint · 2 par jour			

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Générer des relances personnalisées par e-mail, SMS et téléphone.
- Prioriser vos devis et prospects selon leur potentiel.
- Automatiser le suivi en reliant l'IA à votre CRM.
- Construire un plan de relance qui améliore votre taux de transformation.

POUR QUI

Commerciaux, chargés de clientèle, responsables d'agence, assistant(e)s commerciaux.

PRÉREQUIS

Disposer d'un abonnement payant à une IA générative et d'un CRM ou d'un fichier clients.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Diagnostic des relances.** Pratiques actuelles, freins courants : oubli, messages standard, délais trop longs.
2. **Des relances personnalisées.** Modèles IA par profil client et par canal : e-mail, SMS, script d'appel. Prioriser les devis chauds, tièdes, froids.
3. **IA et CRM.** Rappels, e-mails automatiques, alertes, en gardant la touche humaine et en respectant le RGPD.
4. **Cas pratique et plan d'action.** Relance d'un devis réel : messages, appel simulé, gestion des objections. Plan de relance et indicateur de transformation.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Vos modèles de relance par canal, votre grille de priorisation et votre plan de relance.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Agent IA : réponses aux objections récurrentes

Préparer, s'entraîner et répondre avec aplomb aux objections de vos clients.

3 h 30	Présentiel Intra-entreprise	Commerciaux Et conseillers clientèle	1 580 € / jour
Un Sprint · 2 par jour			Net · la journée de 2 Sprints au choix

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Classer les objections que vous entendez le plus souvent.
- Comprendre ce qu'elles cachent et y répondre par la valeur.
- Générer avec l'IA une bibliothèque de réponses adaptées.
- Vous entraîner face à un simulateur IA jusqu'à répondre avec fluidité.

POUR QUI

Commerciaux, technico-commerciaux, responsables d'agence, conseillers clientèle.

PRÉREQUIS

Disposer d'un abonnement payant à une IA générative. Venir avec la liste des objections que vous rencontrez le plus.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Les objections du terrain.** Prix, délais, pose, produit, garanties, SAV : les classer selon son activité.
2. **Comprendre pour mieux répondre.** Les motivations réelles, l'écoute active, la reformulation, le modèle CAB : caractéristiques, avantages, bénéfices.
3. **Scripts de réponse avec l'IA.** Prompts par type d'objection, ton assertif, empathique ou rassurant. Bibliothèque de réponses types.
4. **Entraînement au simulateur.** Objections réelles rejouées par l'IA, analyse collective. Méthode et checklist « réponse efficace ».

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre classement des objections, votre bibliothèque de réponses, votre simulateur et votre checklist.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

IA & création de contenus commerciaux

Et de visuels terrain : des supports clients professionnels, aux couleurs de votre entreprise, sans graphiste.

7 h	Présentiel Intra-entreprise	Commerciaux	1 580 € / jour
1 jour		Et chargés de communication	Net, intra-entreprise

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Créer rapidement des visuels professionnels avec les outils IA.
- Construire un argumentaire visuel clair et convaincant.
- Respecter la charte graphique de votre entreprise sur tous vos supports.
- Décliner vos supports selon le client et le format : tablette, e-mail, impression.

POUR QUI

Commerciaux, technico-commerciaux, responsables d'agence, chargés de communication.

PRÉREQUIS

Disposer d'un abonnement payant à une IA générative et d'un compte sur un outil de création graphique (Canva, Gamma…). Venir avec la charte graphique de son entreprise.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 MATIN **Les besoins visuels du terrain.** Fiches produits, présentations avant-vente, argumentaires. Diagnostic des pratiques actuelles.

2 MATIN **Créer avec Canva, Gamma ou Visme.** Affiches, diaporamas, fiches techniques, panneaux d'exposition à partir de prompts. Droits d'image et formats.

3 APRÈS-MIDI **L'argumentaire visuel et la charte.** Structure, bénéfices, storytelling, appel à l'action. Typographies, couleurs, logo appliqués automatiquement.

4 APRÈS-MIDI **Personnaliser et déployer.** Variantes par profil client : particuliers, collectivités, partenaires. Checklist et plan d'action à 30 jours.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Vos premiers supports commerciaux aux couleurs de l'entreprise, votre checklist de création et votre plan à 30 jours.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

IA & argumentaire concurrentiel

Analyser la concurrence, affirmer vos différences et défendre votre valeur face à une offre moins chère.

3 h 30	Présentiel Intra-entreprise	Commerciaux Et responsables d'agence	1 580 € / jour Net · la journée de 2 Sprints au choix
Un Sprint · 2 par jour			

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Identifier les vrais atouts de votre entreprise face à ses concurrents.
- Réaliser un comparatif rapide des offres concurrentes avec l'IA.
- Construire un argumentaire différenciant par profil client.
- Défendre votre valeur face à une offre moins chère ou un appel d'offres.

POUR QUI

Commerciaux, technico-commerciaux, responsables d'agence.

PRÉREQUIS

Disposer d'un abonnement payant à une IA générative. Venir avec la liste des produits et services de son entreprise.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Diagnostic concurrentiel.** Menaces concurrentes, critères d'achat sensibles : prix, délai, qualité, SAV. Les arguments qu'on vous oppose le plus.
2. **Vos atouts et le comparatif IA.** Cartographie des forces de l'entreprise, grille de valeur ajoutée. Prompt « benchmark produit » et fiche comparative.
3. **L'argumentaire différenciant.** Discours adaptés par profil : particulier, architecte, maître d'œuvre, promoteur, acheteur.
4. **Défendre sa valeur.** Simulation d'appel d'offres, réponse à une offre moins chère, messages de suivi. Checklist « discours concurrentiel efficace ».

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre grille de valeur ajoutée, votre fiche comparative, vos argumentaires par profil et votre checklist.



04 Communiquer

Être visible, crédible et cohérent sur tous vos canaux : 5 formations pour transformer votre visibilité en rendez-vous.

Sprint : une demi-journée (3 h 30) sur un sujet précis. Deux Sprints au choix = une journée, 1 580 € net.

PARCOURS LINKEDIN		
Développer sa communication et son personal branding LinkedIn	Sprint	p. 44
Transformer LinkedIn en levier commercial avec l'IA	7 h	p. 45
Utiliser l'IA pour développer sa visibilité	14 h	p. 46
VISIBILITÉ		
Développer la visibilité de mon agence avec l'IA	7 h	p. 47
Communication multi-profils & multi-canaux avec l'IA	Sprint	p. 48

COMMUNIQUER C-LKD-N1-01

PARCOURS LINKEDIN 1/3 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Développer sa communication et son personal branding LinkedIn

Un profil crédible, une ligne éditoriale claire, des publications régulières, avec l'aide de l'IA.

3 h 30	Présentiel Intra-entreprise	Dirigeants Indépendants, responsables	1 580 € / jour Net · la journée de 2 Sprints au choix
Un Sprint · 2 par jour			

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Diagnostiquer votre profil LinkedIn et corriger ses points faibles.
- Clarifier votre positionnement et vos messages clés.
- Bâtir une ligne éditoriale et un calendrier sur 30 jours.
- Écrire des posts efficaces avec l'IA, sans perdre votre voix.

POUR QUI

Dirigeants, indépendants, responsables commerciaux et communication.

PRÉREQUIS

Disposer d'un compte LinkedIn et d'un abonnement payant à une IA générative.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Le profil qui inspire confiance.** Photo, bannière, titre, résumé, expériences, recommandations. Atelier : autodiagnostic et optimisations immédiates.
2. **Son positionnement.** Cible, expertise, valeur apportée, différenciation. Atelier : titre et résumé retravaillés avec l'IA.
3. **Ligne éditoriale et calendrier.** Thèmes, formats, fréquence réaliste. Atelier : calendrier éditorial sur 30 jours.
4. **Le post qui fonctionne.** Accroche, idée, exemple, appel à l'échange. Droit à l'image et données clients. Atelier : premier post et plan d'action.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre profil optimisé, votre ligne éditoriale, votre calendrier sur 30 jours et votre premier post.

COMMUNIQUER C-LKD-N1-02

PARCOURS LINKEDIN 2/3 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Transformer LinkedIn en levier commercial avec l'IA

Du profil au rendez-vous : utiliser LinkedIn avant, pendant et après la vente.

7 h	Présentiel Intra-entreprise	Dirigeants et commerciaux	1 580 € / jour
1 jour		BtoB et BtoC	Net, intra-entreprise

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Analyser votre profil ou votre page sous l'angle business.
- Publier des contenus qui rassurent et soutiennent la vente.
- Préparer vos rendez-vous et relances grâce à LinkedIn et l'IA.
- Suivre un plan d'action LinkedIn commercial sur 30 jours.

POUR QUI

Dirigeants, managers, responsables commerciaux et communication, commerciaux BtoB et BtoC, indépendants.

PRÉREQUIS

Disposer d'un compte LinkedIn actif et d'un accès à une IA générative. Connaître son offre et ses cibles. Venir avec son profil, sa page ou des exemples de messages.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 MATIN **LinkedIn, outil commercial.** Visibilité, crédibilité, réassurance, opportunité. Diagnostic express du profil ou de la page : titre, résumé, offre, preuves, appel à l'action.

2 MATIN **Positionnement et contenus.** Proposition de valeur reformulée avec l'IA. Posts d'expertise, de preuve, de réassurance : structure et humanisation.

3 APRÈS-MIDI **Préparer la vente.** Analyser un prospect, ses signaux, ses enjeux. Message d'approche, argumentaire court, réponses aux objections, relance après rendez-vous.

4 APRÈS-MIDI **Sécuriser et planifier.** Témoignages, mentions clients, RGPD. Plan d'action sur 30 jours, rythme soutenable, indicateurs simples.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre profil retravaillé, vos premiers contenus orientés vente, vos messages d'approche et votre plan sur 30 jours.

PARCOURS LINKEDIN 3/3 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Utiliser l'IA pour développer sa visibilité

Et sa performance commerciale sur LinkedIn, Facebook et Instagram : une présence cohérente qui rassure et génère des contacts.

14 h	Présentiel Intra-entreprise	Dirigeants et commerciaux	1 580 € / jour
2 jours		Et responsables communication	Soit **3 160 €** net

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Positionner chaque réseau au service de vos objectifs commerciaux.
- Bâtir une ligne éditoriale commune, déclinée selon les codes de chaque plateforme.
- Produire plus vite, avec l'IA, des contenus et visuels qui sonnent juste.
- Piloter un plan d'action sur 90 jours.

POUR QUI

Dirigeants, managers, responsables commerciaux et communication, commerciaux BtoB et BtoC.

PRÉREQUIS

Disposer de comptes LinkedIn et Facebook ou Instagram, et d'un abonnement payant à une IA générative. Idéalement, avoir suivi l'une des deux premières marches du parcours.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 JOUR 1 · MATIN **Diagnostic et positionnement.** LinkedIn et Meta : audiences, formats, codes. Diagnostic de vos présences actuelles. Atelier : messages business déclinés par réseau.

2 JOUR 1 · APRÈS-MIDI **La ligne éditoriale multi-réseaux.** Rôle des contenus, thèmes, ton, fréquence. L'IA pour trouver des angles. Atelier : mini-charte et calendrier éditorial.

3 JOUR 2 · MATIN **Produire avec l'IA.** Structures de posts LinkedIn et formats Meta, déclinaisons, humanisation, visuels simples. Atelier : contenu rédigé et amélioré.

4 JOUR 2 · APRÈS-MIDI **Des réseaux qui servent la vente.** Bibliothèque de contenus, préparation des rendez-vous, réassurance, relances, RGPD. Atelier final : plan d'action sur 90 jours.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Vos messages par réseau, votre charte et votre calendrier éditoriaux, une bibliothèque de contenus et votre plan à 90 jours.

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Développer la visibilité de mon agence avec l'IA

Site, Google, réseaux sociaux : un message clair, mieux référencé, qui attire prospects et partenaires.

7 h	Présentiel Intra-entreprise	Dirigeants d'agence	1 580 € / jour
1 jour		Indépendants, responsables	Net, intra-entreprise

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Clarifier la proposition de valeur de votre agence.
- Choisir vos canaux prioritaires : site, Google, réseaux, newsletter.
- Améliorer votre référencement naturel avec l'IA.
- Produire et planifier des contenus réguliers, cohérents avec votre image.

POUR QUI

Dirigeants d'agence (bâtiment, immobilier, architecture, AMO…), entrepreneurs, indépendants, responsables communication et développement.

PRÉREQUIS

Disposer d'un abonnement payant à une IA générative. Venir avec l'adresse de son site ou un support de communication existant.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1 MATIN **Positionner son agence.** Promesse, différenciation, preuves, cibles et canaux où elles cherchent. Atelier : messages clés.

2 MATIN **Les leviers de visibilité.** Bases du référencement naturel : mots-clés, structure, lisibilité. L'IA pour enrichir ses pages. Atelier : optimiser une page réelle.

3 APRÈS-MIDI **La stratégie éditoriale.** Thèmes piliers, cohérence entre site, réseaux et discours terrain. Atelier : un contenu complet produit avec l'IA.

4 APRÈS-MIDI **Planifier et suivre.** Calendrier sur quatre semaines, indicateurs simples, RGPD. Atelier final : feuille de route à 30 jours.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Vos messages clés, une page optimisée, votre calendrier éditorial et votre feuille de route à 30 jours.

COMMUNIQUER C-MUL-N1-03

NIVEAU 1 · TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Communication multi-profils & multi-canaux avec l'IA

Un même message, décliné pour chaque public et chaque canal, sans perdre sa cohérence.

3 h 30	Présentiel Intra-entreprise	Communicants	1 580 € / jour
Un Sprint · 2 par jour		Toute personne qui rédige	Net · la journée de 2 Sprints au choix

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE · objectifs pédagogiques

- Identifier les attentes de chacun de vos publics.
- Construire un message socle et sa grille d'adaptation par profil.
- Décliner ce message avec l'IA : page web, e-mail, SMS, LinkedIn, interne.
- Monter une mini-campagne multi-canaux cohérente.

POUR QUI

Dirigeants, responsables et chargés de communication, assistant(e)s, toute personne qui rédige pour l'entreprise.

PRÉREQUIS

Disposer d'un abonnement payant à une IA générative. Venir avec un contenu existant à décliner.

PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

1. **Ses publics.** Prospects, clients, partenaires, collaborateurs, prescripteurs : attentes, freins, canaux. Atelier : cartographie des cibles.
2. **Le message socle.** Promesse, bénéfice, preuve, ton, appel à l'action. Grille d'adaptation par profil.
3. **Décliner avec l'IA.** Prompts de personnalisation : cible, canal, objectif, ton. Atelier : variantes d'un message, test et ajustement.
4. **La mini-campagne.** Séquence de messages, calendrier, indicateurs, bonnes pratiques RGPD. Plan d'action.

Ajusté à votre entreprise lors de l'échange préalable · contact@ifacc-formation.com

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports courts, ateliers sur vos cas réels, mises en situation. Brief préalable avec le dirigeant. Supports de formation disponibles sur l'extranet individuel de chaque apprenant.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, évaluation continue et de sortie. Satisfaction à chaud. Retour d'expérience terrain à 6 mois. Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

ACCÈS & ACCESSIBILITÉ

Entrée en formation sous 3 semaines en moyenne. Référente handicap : Céline Surbled, contact@ifacc-formation.com.

VOUS REPARTEZ AVEC Votre cartographie des publics, votre message socle, votre grille d'adaptation et votre mini-campagne.

IFACC

INSTITUT DE FORMATION D'ACCOMPAGNEMENT ET DE COACHING COMMERCIAL

Parlons de votre équipe

Faites grandir votre équipe.

APPELEZ-NOUS
02 31 97 50 39

ÉCRIVEZ-NOUS
contact@ifacc-formation.com

24 h
pour recevoir une proposition construite sur vos enjeux

3 semaines
en moyenne pour démarrer, à vos dates et dans vos locaux

Sur mesure
écrit pour votre entreprise et votre équipe, selon votre contexte et vos enjeux

IFACC · 8 bis rue des Rosiers, 14000 Caen · ifacc-formation.com
SARL au capital de 10 000 € · SIRET 804 941 193 00034 · NDA 25 14 02777 14 auprès du préfet de région Normandie. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Prix nets, TVA non applicable (art. 261-4-4° a du CGI). CGV et politique de confidentialité sur ifacc-formation.com.
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Certaines illustrations de ce catalogue ont été générées par intelligence artificielle.
Catalogue mis à jour en novembre 2026.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTION DE FORMATION