

Catalogue de formations 2026

Brisons votre plafond de verre

L'excellence commerciale au service de votre croissance

Entrepreneurs & Solopreneurs

Inter-Entreprises

Équipes Sales & CSM

AGENCE **Pima**

⚡ Formation et pratique : Mises en situation réelles - Livrables concrets

Formation + Pratique

01

Formations + Mises en situation

Bases théoriques et ensuite jeux de rôles, simulations et double écoute pour pratiquer dans un cadre sécurisé avant l'action terrain.

02

Livrables concrets

Chaque session se conclut par un outil, template ou plan d'action que vous utilisez dès le lendemain.

03

Feedback personnalisé

Retours individualisés du formateur à chaque exercice pour progresser vite et durablement.

Vue d'ensemble des modules

Entrepreneurs & Solopreneurs

M1 Posture & Fondations

M2 Prospection & Réseau

M3 Cycle de vente & Closing

M4 Fidélisation & Recommandations

Inter-Entreprises

M1 La Machine Commerciale

M2 Prospection & Chasse

M3 Closing & Négociation

M4 Suivi Client & Fidélisation

Équipes Sales & CSM

M1 Posture & Performance

M2 Démo & Proposition de valeur

M3 Détection d'Upsell

M4 Onboarding & Réduction du Churn

M5 Alignement Sales-CSM

M6 Pilotage & KPIs

M1

0,5 à 2 jours

Posture & Fondations

PROGRAMME

- Surmonter les blocages liés à la vente de soi
- Définir son positionnement de valeur unique
- Assumer ses tarifs avec assurance en face-à-face

⚡ **MISE EN PRATIQUE** Pitch + Arguments clés de valeur + Devis
LIVRABLES : Pitch + Prez commerciale + Modèle économique

M2

0,5 à 2 jours

Prospection & Réseau

PROGRAMME

- Identifier son client idéal (Persona)
- Prospecter via LinkedIn, cold email, cold call
- Activer son réseau de proximité efficacement

⚡ **MISE EN PRATIQUE** Rédaction de message + cold calling
LIVRABLES : Template mails/ Message + Scénario phoning

M3

0,5 à 2 jours

Cycle de vente & Closing

PROGRAMME

- Mener un RDV de découverte structuré
- Rédiger des devis percutants et irrésistibles
- Traiter les objections et techniques de closing

⚡ **MISE EN PRATIQUE** Simulation de RDV commercial avec jeu de rôle et debriefing. **LIVRABLES** : Sales playbook

M4

0,5 à 2 jours

Fidélisation & Recommandations

PROGRAMME

- Réussir l'onboarding de son nouveau client
- Détecter les besoins complémentaires (Upsell + rétention)
- Demander des recommandations avec naturel

⚡ **MISE EN PRATIQUE** Co-construction du process de suivi client + Demande de reco. **LIVRABLES** : Process de suivi + Scénario reco

M1

0,5 à 3 jours

La Machine Commerciale

PROGRAMME

- Cartographier le cycle de vente SaaS/B2B
- Mettre en place un CRM (Hubspot/Pipedrive/Sellsy)
- Optimiser le tunnel de conversion (Pipeline - Process)

⚡ MISE EN PRATIQUE Mapping du cycle + Paramétrage CRM
LIVRABLES: Sales Playbook (découverte au closing) + Process CRM

M3

0,5 à 1,5 jour

Closing & Négociation

PROGRAMME

- Défendre sa valeur face aux objections prix
- Négocier sans brader avec les bonnes techniques
- Savoir closer une vente SaaS B2B

⚡ MISE EN PRATIQUE Simulation négociation en binôme
LIVRABLES : Réponses aux objections + Etapes de closing

M2

0,5 à 1,5 jour

Prospection & Chasse

PROGRAMME

- Prospection téléphonique
- Maîtriser les objections au téléphone
- Réussir le premier RDV de qualification (BANT)

⚡ MISE EN PRATIQUE : Session Cold calling + simulation BANT
LIVRABLES : Scénarios prospection + BANT

M4

0,5 à 1,5 jour

Suivi Client & Fidélisation

PROGRAMME

- Structurer les rituels de suivi client
- Détecter les signaux de risque de churn
- Obtenir recommandations et renouvellements

⚡ MISE EN PRATIQUE Co-construction du process de suivi client + Demande de reco. **LIVRABLES :** Process de suivi + Scénario reco

M1

1 jour

Posture & Performance

PROGRAMME

- Adopter une posture confiante et crédible
- Cadrer et piloter un rendez-vous commercial / suivi
- Gérer la pression des objectifs

⚡ MISE EN PRATIQUE Jeux de rôles avec coaching individuel
LIVRABLES : Cadrage de RDV

M2

1 jour

Démo & Proposition de valeur

PROGRAMME

- Structurer une démo produit impactante
- Adapter la présentation selon l'interlocuteur

⚡ MISE EN PRATIQUE : Simulation de démos selon interlocuteurs
LIVRABLES : Scénarios de démo adaptés

M3

0,5 à 2 jours

Détection d'Upsell

PROGRAMME

- Identifier les signaux d'upsell dans le comportement client
- Segmenter le portefeuille par potentiel de croissance
- Structurer un RDV de revue de compte

⚡ MISE EN PRATIQUE Analyse de portefeuille + Simulation de RDV
LIVRABLES : Règles de suivi selon catégorisation portefeuille + Suivi

M4

2 jours

Onboarding & Réduction du Churn

PROGRAMME

- Concevoir un onboarding structuré et scalable
- Définir les jalons de succès (90 jours)
- Maximiser l'adoption produit dès le départ

⚡ MISE EN PRATIQUE : Co construction Onboarding + Jalons
LIVRABLES : Onboarding définit + Courbe de maturité du client

M5

1 à 2 jours

Alignement Sales-CSM

Synchroniser Sales et CSM pour une expérience client cohérente et maximiser la LTV.

PROGRAMME

- Rituels d'alignement Sales-CSM
- Travailler en binôme sur les comptes stratégiques
- Détecter ensemble les opportunités de croissance

⚡ **MISE EN PRATIQUE** : Atelier collaboratif inter-équipes sur un compte réel - plan d'action commun.

LIVRABLES

- ✓ Rituels d'alignement Sales-CSM
- ✓ Fiche compte stratégique partagée
- ✓ Process de passation client

M6

0,5 à 1 jour

Pilotage & KPIs

Construire un pilotage fiable sur les bons indicateurs pour anticiper et décider.

PROGRAMME

- Choisir les bons KPIs Sales et CSM
Construire un forecast fiable (M+1, M+3)
- Piloter la Life Time Value (LTV)
- Rituels d'équipes

⚡ MISE EN PRATIQUE

Construction du tableau de bord équipe, création des rituels hebdo / mensuels / trimestriels / annuels

LIVRABLES

- ✓ Tableau de bord KPIs équipe
- ✓ Template de forecast
- ✓ Rituels de pilotage hebdomadaires

C'est quoi ?

Des sessions individuelles d'1 heure pour travailler sur une problématique précise. Pas une formation : une réponse immédiate, une mise en action directe.

Pour qui ?

- Après une formation inter-entreprises
- Suite à un coaching de groupe
- Pour préparer un deal ou un RDV stratégique
- Pour débloquer une situation commerciale précise

Comment ça se passe ?

- En visioconférence ou en présentiel
- Vous arrivez avec votre problématique
- On travaille dessus en temps réel
- Vous repartez avec une solution actionnable

Challenger un devis / un RDV

Vous avez une proposition à envoyer et voulez la challenger avant envoi.

Vous souhaitez avoir un retour sur un RDV pour améliorer votre pratique.

Débloquer un deal

Un prospect qui ne répond plus, une objection bloquante, un deal au point mort.

Préparer un RDV clé

Un rendez-vous important : pitch investor, démo décideur, réunion de négociation.

Analyser ses chiffres

Comprendre pourquoi ça coince et identifier les leviers d'amélioration.

150€ HT / heure — Réservation sur devis

Module individuel

100% personnalisé
pour 1 entreprise

à partir de 750€ HT*

Atelier / Formation
la journée

Inter-entreprises

Groupes de travail
5 participants max

500€ HT*

Atelier/Formation
la journée

Consulting individuel

Réponse à une demande
précise, sans formation

150€ HT*

Session 1h
Visio ou présentiel

Accompagnement mensuel

Suivi dans la durée
Engagement 6 mois

1 000€ HT**

1 jour/mois
Mensuel

2 500€ HT**

2 jours/mois
Mensuel

3 600€ HT**

4 jours/mois
Mensuel

*Prix selon le nombre de participants

**Prix selon la durée d'engagement

Construisons votre projet ensemble

The logo for AGENCE Pima is centered within a bright yellow rounded rectangle. The word "AGENCE" is in a bold, black, sans-serif font, while "Pima" is in a purple, rounded script font. Both words have a white drop shadow.

AGENCE Pima