

# PROGRAMME DE FORMATION

## TDR – GESTION COMMERCIALE : CERTIFICAT 3 EN 1

**Durée totale : 90 heures (3 mois) – 80 % pratique / 20 % théorie**

**3 certificats délivrés**

Détail en ligne : <https://ibig-eduform.com/formation/gestion-commerciale-certificat-3-en-1>

N°	RUBRIQUE	CONTENU DÉTAILLÉ
1	<b>Intitulé de la formation</b>	<b>GESTION COMMERCIALE – Certificat 3 en 1 :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le métier de Commercial : Techniques de Vente &amp; Négociation Commerciale</li> <li>• Le métier de Responsable Commercial : Gestion &amp; Développement Commercial</li> <li>• Le métier de Directeur Commercial : Management &amp; Pilotage de la Performance Commerciale</li> </ul>
2	<b>Contexte &amp; justification</b>	<p>Dans un environnement économique marqué par une concurrence accrue et une exigence croissante de performance commerciale, les entreprises recherchent des professionnels capables de vendre efficacement, développer les marchés et piloter des stratégies commerciales performantes. Cette formation vise à répondre aux besoins du marché du travail en formant des professionnels immédiatement opérationnels dans les métiers commerciaux.</p>
3	<b>Objectif général</b>	<p>Former des professionnels capables de prospecter, vendre, développer un portefeuille clients, élaborer des stratégies commerciales et piloter la performance commerciale des organisations.</p>

4	<b>Objectifs spécifiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les techniques professionnelles de vente</li> <li>• Conduire des négociations commerciales efficaces</li> <li>• Développer un portefeuille clients</li> <li>• Élaborer un plan d'action commercial</li> <li>• Analyser les performances commerciales</li> <li>• Manager une équipe commerciale</li> <li>• Développer des stratégies de croissance commerciale</li> </ul>
5	<b>Résultats attendus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtrise des techniques de vente et de négociation</li> <li>• Capacité à développer un portefeuille clients</li> <li>• Élaboration de plans d'action commerciaux efficaces</li> <li>• Capacité à piloter la performance commerciale</li> <li>• Employabilité immédiate dans les métiers commerciaux</li> <li>• Obtention de <b>3 certificats professionnels distincts</b></li> </ul>
6	<b>Public cible</b>	<p>Commerciaux, responsables commerciaux, directeurs commerciaux, entrepreneurs, chargés de clientèle, responsables marketing, promoteurs de PME, jeunes diplômés souhaitant se spécialiser dans le commerce</p>
7	<b>Prérequis</b>	<p><b>Certificat 1 – Techniques de Vente &amp; Négociation Commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Niveau <b>Bac minimum</b> ou équivalent</li> <li>• Intérêt pour les métiers commerciaux et la relation client</li> <li>• Bonne capacité de communication</li> <li>• Maîtrise de base de l'outil informatique (Word, Internet, messagerie)</li> </ul>

		<p><b>Certificat 2 – Gestion &amp; Développement Commercial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Niveau <b>Bac +2 recommandé</b> (commerce, gestion, marketing ou équivalent)</li> <li>• Expérience commerciale ou professionnelle souhaitée</li> <li>• Connaissances de base en commerce ou en gestion</li> <li>• Capacité à analyser un marché et développer des ventes</li> </ul> <hr/> <p><b>Certificat 3 – Management &amp; Pilotage de la Performance Commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Niveau <b>Bac +3 recommandé</b> ou expérience professionnelle équivalente</li> <li>• Expérience en activité commerciale ou en gestion d'équipe souhaitée</li> <li>• Connaissances en gestion commerciale et stratégie d'entreprise</li> <li>• Capacité d'analyse et aptitude au management</li> </ul>
8	<b>Contenu pédagogique / Programme</b>	<p><b>CERTIFICAT 1 – Le métier de Commercial : Techniques de Vente &amp; Négociation Commerciale (25 h)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduction au métier de commercial</li> <li>• Prospection commerciale</li> <li>• Techniques de vente professionnelles</li> <li>• Argumentation commerciale</li> <li>• Traitement des objections</li> <li>• Techniques de négociation commerciale</li> </ul>

		<p><b>CERTIFICAT 2 – Le métier de Responsable Commercial : Gestion &amp; Développement Commercial (30 h)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion du portefeuille clients</li> <li>• Fidélisation client</li> <li>• Analyse de marché</li> <li>• Plan d'action commercial</li> <li>• Développement des ventes</li> <li>• Stratégies de conquête de nouveaux clients</li> </ul> <p><b>CERTIFICAT 3 – Le métier de Directeur Commercial : Management &amp; Pilotage de la Performance Commerciale (35 h)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Management de la force de vente</li> <li>• Motivation des équipes commerciales</li> <li>• Indicateurs de performance commerciale</li> <li>• Tableaux de bord commerciaux</li> <li>• Élaboration de la stratégie commerciale</li> </ul>
9	<b>Méthodologie pédagogique</b>	Formation <b>80 % pratique – 20 % théorie</b> : études de cas réels, simulations de négociation commerciale, exercices pratiques, travaux de groupe, coaching pédagogique
10	<b>Durée &amp; organisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Durée totale : <b>90 heures</b></li> <li>• Période : <b>3 mois</b></li> <li>• Rythme : <b>3 séances par semaine</b></li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mode : <b>En ligne et Présentiel</b></li> <li>• Début prévu : <b>07 septembre 2026</b></li> </ul>
11	<b>Organisation &amp; logistique</b>	Planification hebdomadaire, supports pédagogiques fournis, encadrement pédagogique, assistance technique pour la formation en ligne
12	<b>Formateurs / intervenants</b>	Experts en commerce, consultants en développement commercial, directeurs commerciaux expérimentés, spécialistes en stratégie commerciale
13	<b>Modalités d'évaluation</b>	Évaluations continues, études de cas, simulations commerciales, travaux pratiques et évaluation finale pour chaque certificat
14	<b>Moyens logistiques</b>	Salle équipée, connexion internet, supports pédagogiques numériques (PDF, modèles commerciaux, tableaux de bord)
15	<b>Tarifs &amp; participation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En ligne : <b>300 000 FCFA (≈ 600 USD)</b></li> <li>• En présentiel : <b>375 000 FCFA (≈ 750 USD)</b></li> <li>• <b>Frais d'inscription et réservation : 50 000 FCFA (100 USD) – NON INCLUS</b></li> </ul>
16	<b>Tarifs &amp; conditions</b>	Paiement possible en 3 <b>tranches</b> – Réductions possibles pour groupes – Inscription validée après paiement partiel ou total
17	<b>Modalités de participation</b>	Inscription préalable obligatoire – Places limitées – Confirmation par mail ou WhatsApp
18	<b>Avantages</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>3 certificats en 1 formation</b></li> <li>• Formation très orientée pratique</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compétences immédiatement exploitables</li> <li>• Forte valeur ajoutée sur le CV</li> </ul>
19	<b>Débouchés professionnels</b>	Commercial, chargé de clientèle, responsable commercial, business developer, directeur commercial, consultant en développement commercial
20	<b>Contacts</b>	<p>☎ +225 27 22 27 60 14 / +225 07 78 88 25 92 / +225 05 56 21 76 16 / +225 05 65 90 47 79</p> <p>✉ <a href="mailto:formation@intermark-business.com">formation@intermark-business.com</a></p> <p>🌐 <a href="https://intermark-business.com">https://intermark-business.com</a></p>
21	<b>Préinscription en ligne</b>	<a href="https://forms.intermark-business.com/formations_2026">https://forms.intermark-business.com/formations_2026</a>
22	<b>Paiement des frais d'inscription</b>	Plateforme de paiement IBIG / Mobile money / Espèces / Virement bancaire / Chèque
23	<b>Catalogue des formations</b>	<a href="https://ibig-eduform.com/formations.php">https://ibig-eduform.com/formations.php</a>
24	<b>Validation / approbation</b>	Document validé par <b>IBIG EDUFORM – INTERMARK BUSINESS INTERNATIONAL GROUP SARL</b>