

## Présentation de la formation initiale

Parce que chez WiiSmile la formation tient une place importante, nous dispensons chaque année des sessions de formation «La formation initiale».

Ce parcours de formation d'une semaine, qui se déroule en présentiel au siège à Montmélian (73800), est à destination des commerciaux terrain et intervient lors de la 2ème semaine suivant leur intégration. 4 formateurs interviennent sur cette semaine, pour présenter à la fois la démarche de vente, l'outil de

### Devenez un vendeur d'élite

**Objectifs :** Connaître l'origine de WiiSmile, son marché, le profil d'un dirigeant de PME et le déroulé de la démarche de vente.

**Durée :** 22h50 heures

### Le CRM au cœur du commerce

**Objectifs :** Comprendre les enjeux du renseignement de données, savoir planifier un RDV, et faire un compte rendu.

**Durée :** 5 heures

*Anne-Françoise De Dieuleveult*  
Responsable Marketing Direct



*Magalie Chedal*  
Responsable Administrative et commerciale



*Jérôme Bourdon*  
Directeur de production des services



*Brice Bonnaigue*  
Directeur Commercial

### Le Service WiiSmile

**Objectifs :** Connaître le site WiiSmile, le fonctionnement du service et les principaux produits.

**Durée :** 3h50 heures

### Tout sur le contrat de vente

**Objectifs :** Connaître les conditions de vente, les modalités du contrat et les éléments constitutifs du dossier de vente.

**Durée :** 4 heures

Nos méthodes pédagogiques sont basées à la fois sur des apports théoriques et sur des exercices pratiques.

A la fin de chaque module, les connaissances des participants sont évaluées par des mises en situation, des QCM, ou encore des exercices pratiques.

Sur l'année 2025, l'organisme de formation a formé 26 collaborateurs, 39 sur l'année 2024 et 30 sur l'année 2023.

Taux de réussite sur l'année 2025 : 100%

Comme toutes nos offres d'emploi, la formation est accessible aux personnes en situation d'handicap.

## Leurs retours :

### Taux de satisfaction des participants à l'école de vente

