

# ÉCOLE DES VENTES



Managers || Commerciaux || Négociateurs

POUR TOUTE PERSONNE INTÉRESSÉE À L'ACQUISITION DE COMPÉTENCES COMMERCIALES

# L'ESMK, UN CENTRE QUI VOUS PROFESSIONNALISE

L'École Supérieure de Management de Kinshasa (ESMK) est une **business school** orientée vers l'impact professionnel, le leadership et la performance. Elle accompagne les entreprises et les cadres dans le développement de compétences applicables aux réalités économiques africaines.

## POURQUOI CONFIER LA FORMATION DES VOS ÉQUIPES COMMERCIALES À L'ESMK ?

- **Orientation vers des résultats mesurables** : des outils et méthodes conçus pour améliorer rapidement les indicateurs commerciaux (Closing, panier moyen, fidélisation).
- **Approche adaptée aux marchés africains** : vente B2C, B2B et B2G en adéquation avec les réalités locales et sectorielles.
- **Pédagogie opérationnelle & de terrain** : simulations, cas réels, défis commerciaux et plans d'actions immédiatement applicables.
- **Alignement vente – stratégie – performance** : les commerciaux comprennent leur rôle stratégique dans la création de valeur globale.
- **Impact direct sur les comportements commerciaux** : changements observables sur la posture, la communication et la négociation.
- **Programme flexible pour les entreprises** : compatible avec les contraintes opérationnelles des équipes.
- **Montée en compétence durable** : une culture commerciale commune, méthodes partagées, pilotage par les KPI.



# OBJECTIFS GÉNÉRAUX

L'**ESMK** propose des programmes de formation continue adaptés aux professionnels dans le but de les rendre capables de piloter, décider et transformer les organisations. Dans cette dynamique d'excellence et d'adaptation aux réalités du marché, l'**Ecole des Ventes** s'inscrit pleinement dans cette vision et poursuit les objectifs suivants :

**Harmoniser** les pratiques commerciales au sein des équipes

---

**Améliorer** rapidement les résultats sur le terrain (Fidélisation, taux de transformation...)

---

**Structurer** la relation client et les logiques d'échanges marchands selon les contextes

---

**Professionaliser** l'usage des outils de la vente et de la négociation commerciale

---

**Aligner** ventes, stratégie et pilotage de la performance

---

B2C : business to customer  
B2B : business to business  
B2G : business to government



Découvrez l'ESMK  
en me scannant !



# À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME ?

L'École des ventes est un programme de formation qui s'adresse aux :

- ▾ Professionnels en activité dans les métiers de la vente
- ▾ Professionnels d'autres départements souhaitant se reconvertir dans les métiers de la vente
- ▾ Diplômés de l'enseignement supérieur voulant renforcer leur employabilité dans les domaines de la vente



Au terme de cette formation, les participants obtiendront un **certificat** délivré par l'**ESMK** et reconnu par plusieurs entreprises en RDC.



Pré-inscrivez vous  
en me scannant !

## LES ANIMATEURS DE L'ÉCOLE DES VENTES



**Pierre J. Bikanda**  
*Formateur international*  
*Docteur en Marketing*  
*Spécialiste de la vente*



**Alain Kahasha**  
*Formateur international*  
*Directeur général de filiales*  
*de grandes multinationales*



**Michel Elame**  
*Formateur international*  
*Directeur général de filiales*  
*de grandes multinationales*

Face aux clients, on  
ne conclut pas une  
vente — On ouvre  
une relation



# ARCHITECTURE PÉDAGOGIQUE

L'architecture pédagogique de l'École des Ventes a été conçue comme un véritable parcours de transformation pour vos forces commerciales. Elle s'articule sur 8 modules qui accompagnent les participants de la maîtrise des fondamentaux de la vente à la posture de leader commercial. La première partie du parcours démarre par quatre modules.

Un premier module assure la compréhension des marchés et des logiques de valeur. Ensuite, le parcours se poursuit par l'acquisition des compétences de communication commerciale et d'influence ainsi que de négociation et de closing, pour améliorer concrètement les taux de transformation.

Enfin le quatrième module concourt à renforcer la gestion de la relation client et la fidélisation, en installant des pratiques durables orientées sur le long terme.

La deuxième partie du programme est dédiée aux ventes complexes, au pilotage de la performance commerciale par des indicateurs clés.

Ensuite, les commerciaux apprennent à exploiter pleinement le CRM et les outils digitaux, puis à adopter une vision stratégique et un leadership commercial assumés. L'ensemble constitue un dispositif cohérent qui aligne compétences, méthodes et outils au service des résultats.

**Cette architecture pédagogique s'adapte particulièrement aux professionnels en reconversion ainsi qu'à toute personne souhaitant améliorer son employabilité dans les métiers de la vente.**

## Maitrise de la Chaîne de Vente

- 01/ Compréhension des marchés & fondamentaux de la vente moderne**  
Donner une grille de lecture des marchés et des échanges pour toutes les situations commerciales (B2C, B2B, B2G) et poser les bases de la vente
- 02/ Communication commerciale & influence**  
Vendre avec impact et crédibilité en adaptant sa communication aux différents marchés et profils de clients
- 03/ Négociation & closing**  
Améliorer le taux de transformation en maîtrisant les techniques de négociation et de conclusion dans des contextes variés
- 04/ Relation client & fidélisation**  
Structurer une relation client durable et génératrice de réachat, de recommandation et de fidélité

## Vente avancée & Leadership

- 05/ Vente complexe & gestion de la relation client**  
Maîtriser les enjeux de la vente complexe selon les secteurs (Corporate, Vente indirecte/Distribution)
- 06/ Performance commerciale & pilotage**  
Piloter l'activité commerciale par les KPI et installer une culture du résultat
- 07/ CRM et Outils digitaux de la vente**  
Structurer et exploiter les données clients pour soutenir la performance commerciale
- 08/ Vente stratégique, leadership & projet final**  
Transformer les commerciaux en acteurs business et ancrer la transformation dans le temps

Le contenu de cette formation a été conçu à partir des référentiels d'emploi et de formation des entreprises afin de répondre aux compétences recherchées par les recruteurs.



# FORMULE & RYTHME



Standard  
TRANSFORMATION – 8 mois

Parcours le plus complet, ancrage profond des nouvelles pratiques

8 modules, à raison d'un module par mois

- ▾ Programme jour : 3 jours consécutifs
- ▾ Programme soir : 5 soirs consécutifs

Fréquence des cours :

- ▾ Semaine 1 : 3 jours ou 5 soirs intensifs
- ▾ Semaine 2 : mise en pratique terrain
- ▾ Semaine 3 : coaching collectif (Deux heures)
- ▾ Semaine 4 : suivi KPI, ajustements, préparation au module suivant



Accéléré  
PERFORMANCE – 4 mois

Même formation, montée en puissance plus rapide, compromis entre intensité et terrain

8 modules, à raison de deux modules par mois

- ▾ Programme jour : 2 x 3 jours consécutifs
- ▾ Programme soir : 2 x 5 soirs consécutifs

Fréquence des cours :

- ▾ 2 x 3 jours consécutifs ou 2 x 5 soirées par mois
- ▾ 10 à 15 jours d'application sur le terrain entre chaque vague

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE MANAGEMENT DE KINSHASA  
EST LA PREMIÈRE BUSINESS SCHOOL EN RDC.





Bootcamp  
SALES IMPACT – 8 semaines

Format intensif avec impact rapide : lancement d'équipe, redressement, nouveaux objectifs

8 semaines et 8 modules condensés

Fréquence des cours :

- ↘ 2 jours consécutifs par semaine pendant 8 semaines
- ↘ Mix pédagogique : environ 40 % d'apports & d'outils, 40 % de mises en situation
- ↘ 20 % d'application terrain & coaching



# L'ESMK CONNECTÉE AU MONDE



## IMS Geneva (Suisse)



L'IMSG est une Business School installée à Genève, membre de l'International Management School Group avec trois campus mondiaux et près de 1000 étudiants.



## The Association of African Business Schools

Fondée en 2005, l'AABS est le regroupement des meilleures business school d'Afrique visant à améliorer l'éducation au management.

## Université Silk Road (Chine)



Silk Road est l'une des principales universités chinoises, sous la direction du ministère de l'Éducation avec plus de 500 000 ingénieurs et techniciens formés.

## Le Groupe ESG (France)



Le Groupe ESG est un groupe français d'enseignement supérieur d'envergure internationale. Il est membre de Galileo Global Education et regroupe cinq business school.

## HEM Business & Engineering School



HEM Business & Engineering School est une prestigieuse école de management privée au Maroc, fondée en 1988 et membre de LCI Education.

## L'Université du Québec à Montréal (UQÀM)



L'Université du Québec à Montréal offre plus de 375 programmes d'études en plein cœur du centre-ville et dans ses quatre campus en région métropolitaine.



Les clients n'achètent  
pas des produits  
— Ils achètent des  
solutions



# Contactez nous !

---

+ 243 826 900 675  
esmk@imgroup.education



École Supérieure de Management de Kinshasa



CAMPUS GOMBE : Immeuble MK, avenue de l'Équateur n° 25, 4<sup>e</sup> étage, Kinshasa-Gombe

CAMPUS NGALIEMA : 31 allée Verte, Joli-Parc, Ngaliema, Kinshasa