

Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente – 25h

Cours Pratique de 25h

Synchrone 100% présentiel ou distanciel

Plateformes utilisées : Googlemeet, Teams, Zoom...

Prix : 1990 €

L'entretien de vente est un temps clé du processus commercial. Sa réussite ne tient pas au hasard et repose sur une démarche structurée. Les ateliers de cette formation vous permettront de dérouler et expérimenter, étape par étape, les outils et bonnes pratiques pour mener des entretiens de vente efficaces.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Présenter sa démarche de conseil lors des entretiens commerciaux
- Pratiquer un questionnaire personnalisé lors des entretiens commerciaux
- Coconstruire avec le prospect/client une solution personnalisée
- Présenter les solutions proposées au client/prospect
- Préparer et conduire les négociations commerciales
- Engager le prospect/client à promouvoir et à défendre l'offre proposée auprès des codécideurs et décideurs finaux
- Mettre en œuvre un dispositif après-vente de suivi régulier et personnalisé auprès des clients

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expérience des participants.

MISE EN SITUATION

Ateliers pratiques progressifs.

LE PROGRAMME

I. Maîtriser son discours commercial et susciter l'intérêt

- Les principales étapes de l'entretien commercial
- Jeux de rôle commercial : situation d'entretien prospect/client
- Apprendre à donner envie au travers de son offre
- Susciter l'intérêt de son interlocuteur
- Différencier la vente forcée de la vente conseil
- Identifier ses qualités professionnelles, son expertise

Jeu de rôle : Vous réalisez des entretiens de vente "types" à partir de scénarios liés à votre secteur d'activité. Vous jouerez successivement le rôle de vendeur et d'acheteur.

II. Être crédible et savoir poser les bonnes questions

- Faire ressortir les besoins cachés
- Analyser les motivations d'achat
- Comprendre les enjeux de son client
- Quelles questions poser et pourquoi les poser ?
- Recueillir un maximum d'informations par l'écoute active

Mise en situation : Listez et classez les questions à poser avec la technique de l'entonnoir.

Nous vous aidons à définir les meilleures questions à poser durant vos entretiens en fonction du milieu dans lequel vous évoluez.

PARTICIPANTS

Commerciaux ou aux personnes ayant des fonctions commerciales qui dans le cadre d'une évolution professionnelle ou de leurs missions, ont besoin d'acquérir des compétences intégrant l'approche conseil.

PRÉREQUIS

Occuper un poste de commercial ou avoir des fonctions commerciales. Acceptation sur dossier d'admission nécessaire

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, FORMEA fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation. La formation est accessible dans les deux mois après inscription du candidat.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez M Galdemar référent handicap, à l'adresse suivante baptistegaldemar@gmail.com pour étudier aumieux votre demande et sa faisabilité.

*En cas de problème technique, veuillez contacter M Galdemar au 06.86.75.86.50

III. Démontrer l'adéquation du besoin client / solution personnalisée

- Présenter son offre clairement
- Utiliser l'argumentaire SONCAS
- Communiquer avec un vocabulaire commercial adapté
- Co-construire l'offre avec le prospect
- Ajuster l'offre AVEC le client

Jeu de rôle : Construction d'un argumentaire de vente avec la méthode SONCAS ce qui permet de coordonner votre argumentaire aux besoins de votre interlocuteur.

IV. Valoriser les bénéfices client et Argumenter

- Démontrer l'adéquation de la solution au besoin.
- Se différencier de la concurrence.
- Mettre en avant les bénéfices clients : CAB.
- Démontrer les retours sur investissements
- Parler du prix et du ressenti du prix

Jeu de rôle : Construction d'un argumentaire de vente avec la méthode CAB. Exercice sur l'argumentation de votre offre. Entraînement en binôme. QCM sur l'argumentation et la persuasion en vente.

V. Conduire les négociations commerciales

- Traiter les objections avec force
- Défendre son offre et son positionnement
- Valoriser sa démarche commerciale et les intérêts du client
- Engager son client à respecter vos accords commerciaux

Exercice : Constituez un catalogue d'objections et de réponses. Entraînement à formuler les parades aux objections du quotidien.

VI. Faire adhérer le client à vos propositions et votre offre

- Le trio prospect/client/décideur
- Récolter des feedback positifs
- Maximiser vos chances de signer
- Engager le client à dire OUI à votre offre
- Utiliser les bonnes formulations pour impliquer son client dans l'achat

Exercice : Conclure un RDV commercial. Vous jouerez tour à tour le rôle de l'acheteur et du vendeur de l'offre de votre choix.

VII. Développer son Portefeuille et Fidéliser ses Clients

- Mettre en place un suivi après-vente régulier
- Evaluer la satisfaction client et la développer
- Détecter de nouveaux besoins et booster ses ventes
- Obtenir des recommandations et augmenter son fichier clients

Jeux de rôles sur la mise en place d'outils permettant de booster la satisfaction client et d'augmenter son CA.

La formation prépare à la certification détenue par Manitude, enregistrée le 30/04/2025 sous le numéro RS7149 au Répertoire Spécifique de France Compétences.

Lien vers la fiche de France Compétence : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7149/>

Résultats attendus :

Évaluation certificative sous forme de mises en situation sur la réalisation d'un entretien de vente et sur la mise en œuvre d'un dispositif après-vente de suivi. Le candidat sera évalué par un jury professionnel composé de 2 membres :

- 1 membre salarié de l'organisme de formation
- 1 membre externe à l'organisme de formation.

Les évaluateurs sont des professionnels disposant de 3 ans d'expérience dans le domaine commercial et devront respecter les exigences d'impartialité, d'indépendance et de dissociation du parcours de formation définies par le certificateur Manitude et France Compétences. La décision finale sera donnée par le certificateur Manitude au cours d'un jury de délivrance de certification. En cas de réussite, un certificat de compétences sera édité par Manitude et sera remis à l'apprenant par le centre de formation.