

Développer l'excellence commerciale

Dans un environnement commercial de plus en plus exigeant, la différence ne se fait plus uniquement sur l'offre, mais sur la capacité à comprendre et créer de la valeur pour le client.

Cette formation vous permet de repenser vos échanges commerciaux, d'adopter une posture plus impactante et de structurer vos conversations pour faire avancer vos opportunités de manière concrète et efficace.

Cours Pratique de 3 jours

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Travail à partir de situations réelles issues du terrain, mises en situation et jeux de rôle, partage d'expériences entre participants, apports directement applicables.

PARTICIPANTS	Commerciaux, technico-commerciaux et assistants commerciaux.
COMPÉTENCES DU FORMATEUR	Les intervenants sont des professionnels expérimentés, alliant expertise terrain et maîtrise des pratiques pédagogiques. Ils accompagnent régulièrement des équipes en entreprise et adaptent leurs interventions aux réalités opérationnelles des participants. Leur approche repose sur le partage d'expérience, des cas concrets et une forte orientation résultats.
MODALITÉS D'ÉVALUATION	L'acquisition des compétences est appréciée tout au long du parcours à travers des mises en situation, des exercices pratiques et des échanges avec le formateur. Un positionnement en début de formation permet d'identifier les attentes, tandis qu'un bilan en fin de parcours vient mesurer les progrès réalisés et les axes de développement.
MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES	La formation s'appuie sur une pédagogie active, centrée sur l'expérience des participants et l'application concrète des concepts abordés. Les séquences alternent apports ciblés, mises en pratique, études de cas et échanges collectifs. Les participants sont régulièrement sollicités pour analyser leurs propres situations professionnelles et expérimenter de nouvelles approches. L'ensemble du dispositif favorise l'implication, l'interaction et le transfert des acquis en situation de travail.
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	Contactez nos référents handicap : baptistegaldemar@formeformation.com zinebzahidi@formeformation.com Nous étudierons votre demande avec attention afin de vous proposer des solutions adaptées.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

Comprendre ce qui crée réellement de la valeur pour un client.

Adapter sa posture commerciale en fonction des situations.

Structurer ses échanges pour faire avancer la décision.

Gérer les objections sans dégrader la relation.

Construire une relation client durable et orientée résultats.

LE PROGRAMME

1. Comprendre les enjeux du client et identifier la valeur

Aller au-delà du besoin exprimé

Identifier les priorités réelles et les enjeux cachés

Qualifier les opportunités avec pertinence

Cas pratique : analyse d'un échange client pour identifier les véritables leviers de valeur

2. Structurer une conversation commerciale efficace

Poser les bonnes questions au bon moment

Créer un échange fluide et orienté décision

Reformuler pour valider la compréhension

Cas pratique : simulation d'un entretien client avec travail sur le questionnement et l'écoute

3. Construire une proposition centrée valeur

Passer d'un argument produit à un impact concret

Relier son offre aux enjeux du client

Adapter son discours selon l'interlocuteur

Cas pratique : transformation d'un argumentaire produit en proposition orientée valeur

4. Gérer les objections et faire avancer la décision

Identifier les vrais freins derrière les objections

Répondre sans entrer en confrontation

Maintenir la dynamique de la discussion

Cas pratique : jeu de rôle sur des objections clients et travail sur la posture

5. Développer une relation commerciale durable

Créer un climat de confiance dans la durée

S'adapter aux différents profils de clients

Transformer chaque interaction en opportunité

Cas pratique : construction d'un plan de suivi client pour renforcer la relation