

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

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.

RS5839 – Développer la performance commerciale B to B dans un marché digitalisé

Cours Pratique de 25h

Prix 2026/27 à 1 990€ HT

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ateliers pratiques progressifs.

Méthodes pédagogiques actives et participatives.

Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expérience des participants.

PARTICIPANTS	Cette formation s'adresse aux commerciaux ou aux personnes exerçant des fonctions commerciales
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 :

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

LE PROGRAMME

1) Maîtriser son discours commercial et susciter l'intérêt

- Les principales étapes de l'entretien
- Jeu de rôle : situation d'entretien prospect/client
- 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

Exercice : Les participants devront réaliser des entretiens de vente "types" à partir de scénarios prédéfinis correspondant à leur industrie. Ils joueront successivement le rôle de vendeur et d'acheteur. Débriefing collectif.

2) 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.

3) 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, permettant de coordonner votre argumentaire aux besoins de votre interlocuteur.

4) 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.

5) 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.

6) Faire adhérer le client à vos propositions et votre offre

- Le trio prospect/client/décideur
- Récolter des feedbacks 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.

7) Développer son Portefeuille et Fidéliser ses Clients

- Mettre en place un suivi après-vente régulier
- Évaluer 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 : Mise en place d'outils permettant de booster la satisfaction client et d'augmenter son CA.