

Vente centrée valeur : faire progresser vos deals par la conversation

Vos clients connaissent déjà votre offre. Ce qui fait la différence aujourd'hui, c'est votre capacité à comprendre ce qui se joue réellement dans l'échange et à y répondre avec justesse.

Cette formation vous permet de sortir des approches standardisées pour adopter une posture commerciale plus fine, plus pertinente et orientée résultats.

Cours Pratique de 2 à 5 jours

Prix 2026/27 1 590€ HT

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 et technico-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 :

Identifier les enjeux réels derrière les demandes clients

Adapter sa posture commerciale selon la situation

Faire avancer une discussion vers une décision concrète

Réagir avec justesse face aux objections et aux hésitations

Développer des relations commerciales solides et durables

LE PROGRAMME

1. Lire une situation commerciale au-delà du discours

Identifier ce qui est dit... et ce qui ne l'est pas

Comprendre les enjeux implicites du client

Détecter les signaux faibles dans un échange

Cas pratique : analyse d'une conversation client pour identifier les vrais leviers de décision

2. Créer une conversation utile et orientée décision

Sortir du pitch et entrer dans l'échange

Poser des questions qui font réfléchir le client

Structurer une discussion qui avance

Cas pratique : simulation d'un échange client avec travail sur le questionnement

3. Transformer son discours en impact concret

Relier son offre aux enjeux du client

Parler en bénéfices réels, pas en caractéristiques

Adapter son message selon le contexte

Cas pratique : retravailler un discours commercial pour le rendre orienté valeur

4. Gérer les objections sans casser la dynamique

Comprendre ce que cache une objection

Répondre sans argumenter à tout prix

Maintenir un échange constructif

Cas pratique : jeu de rôle sur des objections fréquentes en vente

5. Faire avancer la décision sans forcer la vente

Identifier le bon moment pour conclure

Accompagner le client dans sa réflexion

Sécuriser les prochaines étapes

Cas pratique : simulation d'un closing basé sur la valeur et la relation