# Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente (certifiante) 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.

**Certification RS7149 – certificateur Manitude – date d'échéance de l'enregistrement au 30/04/2028**

| COURS PRATIQUE | PRIX 2026/27 |
|---|---|
| **25h** | **1 490 € HT** |

| | |
|---|---|
| **MÉTHODES PÉDAGOGIQUES** | Démonstrations en direct, ateliers pratiques, études de cas en lien avec les situations réelles des participants. |
| **DURÉE DE LA FORMATION** | La formation se déroule sur une durée de 25h en présentiel ou à distance. Chaque formation inclut 7h de e-learning. |
| **PARTICIPANTS** | Cette formation s'adresse aux commerciaux ou aux personnes exerçant des fonctions commerciales qui, dans le cadre d'une évolution professionnelle ou de leurs missions, ont besoin d'acquérir des compétences intégrant une approche conseil. |
| **PRÉREQUIS** | Occuper un poste de commercial ou exercer 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** | 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 et 1 membre externe à l'organisme de formation.<br>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. |
| **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.<br>En cas de problème de connexion pour vos formations à distance, merci de contacter votre référent M. Galdemar : baptistegaldemar@formeaformation.com |
| **MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS** | L'inscription doit être finalisée au plus tard 24 heures avant le début de la formation. La formation est accessible pendant une durée de deux mois à compter de l'inscription du candidat. |
| **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES** | Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez M. Galdemar, référent handicap, à l'adresse suivante : contact@formeaformation.com, pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité. En cas de problème technique, veuillez contacter M. Galdemar au 06 86 75 86 50. |

## 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 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.