Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente (certifiante) 35h

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
35h	**2 990 € 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 35h 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. 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. 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 7 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

Jeu de rôle : réalisez des entretiens de vente à partir de scénarios liés à votre secteur d'activité.

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
- Les techniques de questionnement
- Quelles questions poser et pourquoi les poser ?

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
- Comprendre les freins à l'achat
- 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
- Défendre ses marges

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

- Comprendre qui est le décideur
- Récolter des feedbacks positifs
- Maximiser vos chances de signer
- Comprendre les leviers à activer pour convaincre les décideurs
- Impliquer son client dans l'achat
- Techniques pour maximiser les chances de contractualiser

Exercice : cas pratique et simulations autour de la conclusion d'un RDV/entretien 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

- Diagnostic de son portefeuille client
- Mettre en place un suivi après-vente régulier
- Évaluer la satisfaction client et la développer
- Détecter de nouveaux besoins
- Multiplier les points de contact avec son client
- Obtenir des recommandations et augmenter et booster ses ventes

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