

Formation Vendre avec impact : convainquez, négociez et concluez plus souvent



Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe ou en individuel.



Formation complète : 14 heures de formation + 30 jours de suivi personnalisé.

Prix **inter** : 1250€ H.T Forfait **intra** 2500€ H.T (Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Dirigeants et entrepreneurs (TPE/PME)
- Cadres / responsables commerciaux / business developers
- Commerciaux et chargés d'affaires
- Équipes commerciales (inter ou intra)



Prérequis :

Avoir une offre (produit/service) à vendre et des situations commerciales réelles à utiliser pendant les mises en pratique.

PROGRAMME

AVANT

- Questionnaire de positionnement : objectifs, contexte, typologie clients (BtoB/BtoC), niveau
- Auto-évaluation : aisance commerciale, points forts, points à renforcer
- Collecte de situations réelles : offre, cibles, objections fréquentes, difficultés de closing

PENDANT

Jour 1 – Construire une vente structurée et convaincante

- Les fondamentaux d'une vente efficace : objectifs, étapes, erreurs fréquentes
- Posture commerciale : confiance, crédibilité, assertivité, écoute active
- Découverte des besoins : questionnaire utile, reformulation, validation
- Proposition de valeur : parler "bénéfices" et non "caractéristiques"
- Argumentation persuasive : preuve, différenciation, storytelling simple
- Adapter son approche BtoB vs BtoC : acteurs, cycles, attentes, décision
- **Mises en pratique :**
 - trame d'entretien de vente
 - pitch clair (30 sec / 2 min)
 - simulation découverte + feedback

Jour 2 – Objections, négociation, closing : conclure plus souvent

- Traiter les objections : comprendre, répondre, sécuriser, relancer l'échange
- Prix et valeur : sortir de la "bataille du tarif", ancrage, justification par la valeur
- Bases de la négociation : marges de manœuvre, concessions, contreparties, cadrage
- Techniques de closing : signaux d'achat, questions de conclusion, next step clair
- Relance et suivi : relancer sans "supplier", structurer la suite et sécuriser l'accord
- Plan d'action individuel : méthode + routine + indicateurs simples (pipeline)
- **Mises en pratique (fil rouge) :**
 - simulation complète (découverte → objections → négociation → closing)
 - grille de progrès + axes d'amélioration

APRES

- Plan d'action 30 jours : actions concrètes, fréquence, objectifs, indicateurs
- Kit de mise en œuvre : trame d'entretien, scripts d'objections, check-list négociation, check-list closing
- Évaluation à froid (J+30) : mise en application, résultats, ajustements



Objectif de la formation

- **Maîtriser les étapes clés d'une vente** (préparation, découverte, argumentation, traitement des objections, closing)
- **Gagner en aisance face au client** (posture, écoute, questionnement, adaptation)
- **Appliquer des méthodes de vente BtoB et BtoC** en adaptant discours, rythme et leviers de décision



Modalités d'évaluation

- **Avant** : positionnement + auto-évaluation
- **Pendant** : exercices et mises en situation (évaluation formative + feedback)
- **Fin de formation** : mise en situation évaluée (simulation complète + grille de critères)
- **Satisfaction** : questionnaire à chaud



Intervenants

Formation animée par un(e) formateur(trice)-consultant(e) expert(e) en vente, avec expérience terrain en BtoB et BtoC.



Points forts de la formation

- Une méthode claire pour structurer vos ventes et gagner en confiance
- Beaucoup de pratique : simulations, jeux de rôle, cas réels, feedback immédiat
- Adaptation BtoB/BtoC : mêmes fondamentaux, leviers ajustés
- Des outils "prêts à l'emploi" utilisables dès le lendemain



QUALITÉ DE FORMATION

Formation certifiée Qualiopi, prise en charge possible le jusqu'à 100%