Professionnaliser ses techniques de vente et de prospection

Formations intra / Recrutement, vente et négociation

Objectifs pédagogiques

- Intégrer le processus de vente et développer son efficience personnelle dans la conduite de chacune de ses étapes.
- Comprendre l'importance de la préparation d'un rendez-vous commercial et s'en approprier les incontournables.
- Utiliser des grilles de lecture comportementale pour mieux décoder le profil de ses Interlocuteurs, leurs stratégies d'achat et leurs attentes concrètes.
- Développer les comportements qui permettent d'établir une relation de confiance avec chaque Client ou Prospect.
- Mettre en œuvre les clés de communication indispensables au diagnostic d'une situation, la présentation d'une proposition, l'affirmation d'une position, la gestion d'une objection ou la conclusion d'un accord.
- Renforcer sa confiance, développer son estime de Soi, consolider sa crédibilité commerciale.

Contenu de la formation

Prise de rendez-vous :

- Techniques et processus de conduite d'une prise de rendez-vous.
- Comportements pertinents pour l'obtenir.

Prise de contact :

- Etapes du lancement d'un entretien de vente.
- Attitudes créant un climat de confiance au démarrage.

Diagnostic des profils, besoins et motivations des Acheteurs :

- Objectifs du diagnostic et méthodologie de conduite.
- Typologie des motivations d'un Interlocuteur.
- Différents types de questionnement, utilité et mise en œuvre.
- Composantes de l'écoute profonde.

Présentation d'une offre argumentée :

- Processus de présentation d'une offre.
- Tactiques d'argumentation :
  - Composantes d'un argument convaincant.
  - Structure d'une argumentation efficace.

Comportements verbaux, vocaux et visuels de la conviction.

Traitement des objections :

- Différents types d'objections et leur mode de traitement spécifique.
- Conditions de réussite du traitement des objections.

Bonnes pratiques d'une conclusion d'entretien de vente :

- Différents modes de conclusion d'un entretien de vente.

Méthodes pédagogiques

Module reposant sur une approche interactive dans laquelle le Participant prend conscience, s'approprie et met en pratique :

- Réflexion préparatoire en amont de la formation sur la base d'un Livret de Préparation.
- Réflexions individuelles ou collectives en minigroupes avec Wooclap.
- Restitutions et partages d'expériences en plénière.
- Préparation en minigroupes de mises en situation, sur la base de cas concrets issus de la réalité des participants.
- Mises en situation en plénière et débriefing collectif des prestations.

Les plus de cette formation

- Module de formation intra permettant d'intégrer les spécificités de votre culture commerciale, les pratiques, les supports de vente internes et de personnaliser les exercices sur des situations issues de la réalité des participants.
- Fil conducteur progressif permettant au Participant de prendre conscience de ses besoins, d'intégrer, de mettre en œuvre dès la sortie de formation des concepts concrets et opérationnels, de gagner progressivement en confiance.
- 65% du temps consacré aux travaux pratiques, exercices et mises en situation qui permettent une rapide montée en puissance.

Télécharger la fiche formation

Durée de la formation

14 h sur 2 jours consécutifs.

Profil des participants et Pré-requis

Aucun prérequis particulier pour participer à cette formation qui s'adresse à tout Commercial, en responsabilité de démarcher des Prospects, vendre, acheter et/ou négocier des produits et des services auprès de Clients.

Évaluation des acquis

- Évaluation individuelle des Participants à l'issue de chaque exercice.
- Administration d'un Questionnaire à Réponse Unique (QRU) portant sur 10 compétences clés de la formation en fin de session.
- Envoi d'un questionnaire d'évaluation à froid à compléter par les Participants et leur Responsable un mois après la formation.

Équipements des participants

- Matériel de prise de note personnel.
- Smartphone avec lecteur de QR-code.
- Pour le distanciel : un ordinateur équipé d'une caméra, d'un micro et une adresse mail par participant.

Supports pédagogiques

- Livret de Préparation (papier et/ou digital) adressé avant la formation.
- Apports pédagogiques vidéoprojetés.
- Fourniture de questionnaires, d'énoncés d'exercice (papier et/ou digital).
- Support de synthèse des apports pédagogiques (papier ou digital).

Qualités des intervenants

- Un Ingénieur Pédagogique et Animateur référent, étant Consultant, Formateur, Coach certifié.
- Des Consultants-Formateurs, Coachs certifiés, experts en techniques et comportements des relations interpersonnelles, de la vente, de la négociation, respectant la déontologie de l'Institut.

Conditions d'intervention

Prestations sur mesure : modalités d'intervention (distanciel, présentiel, ...), tarifs, délais d'accès, accueil des personnes en situation de handicap, nous consulter.

Contactez-nous

Version du 8 octobre 2026