



## Maîtriser les fondamentaux de la vente conseil

Les participants pourront développer la structuration d'un entretien de vente et partiront avec une méthodologie concrète et opérationnelle.

Grâce à cette formation les participants gagneront en leadership et en assertivité.

Ils auront les clefs pour analyser les raisons du succès ou de l'échec d'un entretien commercial.

**DURÉE**

**3J**  
Prés. ou Dist.

**TARIF**

**5700 € HT**  
en intra

**CONTACT**

Alexandra NELKEN  
Email : [anelken@exalt-you.com](mailto:anelken@exalt-you.com)  
Tel : 06 03 84 15 60

## Techniques de vente conseil Les fondamentaux

### PUBLIC

- Fonctions commerciales souhaitant évoluer vers de la vente conseil

### OBJECTIFS

- Savoir comment questionner
- Préparer son argumentation et traiter les objections
- Pratiquer les techniques d'entretien, jusqu'à la conclusion
- Mettre en oeuvre les fondamentaux de l'écoute active

### PÉDAGOGIE

- 40% théorie, 60% pratique

### POINTS FORTS

- Formation individualisée
- Outils personnalisés et directement applicables
- Nombreuses mises en situation

### PRÉ-REQUIS

- Aucun

### INTERVENANT

- Formateur spécialisé en techniques de vente et coach commercial

**PROGRAMME DÉTAILLÉ PAGE SUIVANTE**

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation, intégrant de nombreuses mises en situation, peut être décomposée en 6 modules.



### JOUR 1 : Les éléments-clefs de la vente

#### Les éléments clefs de la pyramide de la vente

- Les 5 étapes à respecter pour générer de la confiance client
- La prise de pouvoir et le cadrage de début d'entretien
- Créer un pitch valorisant, différenciant et concis
- Identifier les secteurs-clefs de différenciation par rapport à la concurrence
- Élaborer une matrice SWOT

Exercices d'application :

- *Pitch chronométré et répondant aux 5 critères clefs, intégration du pitch dans le début d'entretien*

#### La technique de questionnement

- Différencier les typologies de questions
- Identifier les thématiques à évoquer durant l'entretien
- Créer sa propre grille de questions
- Prendre en main cette grille

Exercices d'application :

- *Mises en situation*

### JOUR 2 : Traitement des objections et conclusion

#### Argumentation et traitement des objections

- Savoir parler en BAC
- Faire la différence entre un bénéfice et un avantage pour le client
- Identifier 3 offres produit et les transposer en arguments BAC
- Définir les objections et savoir les différencier
- Identifier les 4 étapes de traitement d'une objection

Exercices d'application :

- *Transposer des offres produit, traitement des objections*

#### Techniques de conclusion

- Définir ses propres médailles en guise de conclusion
- Créer des exemples de médailles (bronze, argent, or... et chocolat)
- Lister les questions favorisant une meilleure médaille
- Recueillir le feedback du client

Exercices d'application :

- *Revenir sur des entretiens de vente passés et identifier les médailles obtenues*

### JOUR 3 : Développement de l'adaptabilité

#### Savoir identifier son propre profil comportemental

- Faire la différence entre un bénéfice et un avantage pour le client
- Identifier 3 offres produit et les transposer en arguments BAC
- Définir les objections et savoir les différencier
- Identifier les 4 étapes de traitement d'une objection

Exercices d'application :

- *Connaissance de son propre profil sur la matrice*

#### Identifier son interlocuteur

- Comprendre sa relation au temps
- Comprendre sa relation aux autres
- Comprendre ses leviers de motivation
- Identifier ses modes de fonctionnement en stress

Exercices d'application :

- *Exercice pratique en binôme*

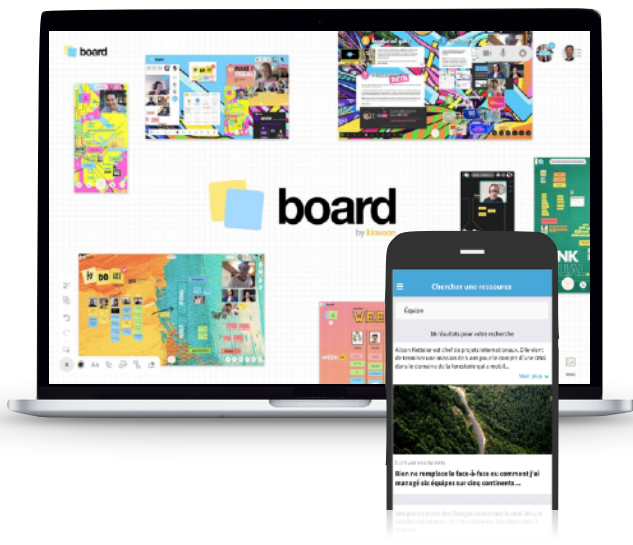
## MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

EXALT-YOU utilise, dans le cadre de ses formations et accompagnements, deux LEP (Learning Experience Platforms) : Klaxoon® et Praditus®, offrant une approche multi-modale d'apprentissage et d'animation. Ces outils permettent de réaliser le suivi des participants et d'alterner phases de présentiel et de distanciel tout en préservant un maximum d'interactivité.

### Présentiel ludique et interactif

Formations ludiques et interactives basées sur des ateliers collaboratifs, mises en situation, jeux, travaux en sous-groupes, etc.

Nos apports formatifs se font via la facilitation d'ateliers participatifs et d'exercices d'application. Cela vous rend acteurs de votre formation et permet une appropriation et une transposition plus fortes et plus rapides dans votre quotidien professionnel.

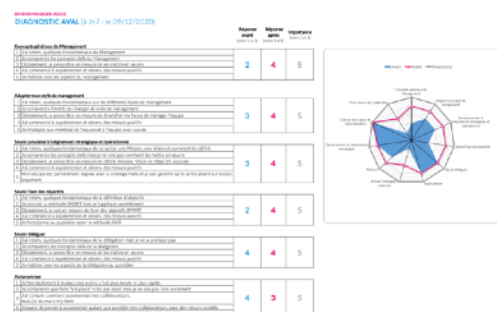


### Distanciel outillé et "à la carte"

- Entretiens amont & aval en visio ou téléphone pour clarifier vos attentes et objectifs professionnels
- Ateliers formatifs en visio
- Ateliers collaboratifs (Klaxoon®)
- Capsules de contenu (Klaxoon® et/ou Praditus®) pour de l'apprentissage en continu sur Desktop et Mobile (e-learning et micro-learning) en fonction de vos objectifs de développement

### Évaluation et suivi des compétences

- En début de dispositif, évaluez l'importance pour vous des thématiques prévues, ainsi que votre niveau de maturité, au moyen d'un questionnaire de positionnement.
- En fin de dispositif, vous évaluez et nous validons l'acquisition des compétences et connaissances, via un questionnaire et un contrôle continu.



RETROUVEZ-NOUS SUR [WWW.EXALT-YOU.COM](http://WWW.EXALT-YOU.COM)