

## PROGRAMME COMMERCIAL REUSSIR SES ENTRETIENS DE VENTE : NIVEAU II

Céline LANGLOIS  
Référente pédagogique, administrative et PSH  
06 51 45 42 66  
[www.clhommeconseil.com](http://www.clhommeconseil.com)  
[celinelanglois@clhommeconseil.com](mailto:celinelanglois@clhommeconseil.com)

### LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



#### PROGRAMME

##### 1 ADAPTER SON APPROCHE COMMERCIALE

- Repérer les 4 styles de vente
- Connaître les critères d'une vente agile
- Identifier le profil de son interlocuteur
- Passer de l'écoute à « l'écoute active »

##### 2 EXPLORER LES BESOINS IMPLICITES

- Connaître les 4 types de questionnement
- Transformer le besoin implicite en besoin explicite
- Connaître les critères d'insatisfaction
- Faire prendre conscience du besoin à combler : Technique du questionnement

##### 3 PASSER DE L'ARGUMENTATION À LA PERSUASION

- Ouvrir son cadre de référence
- Découvrir les effets persuasifs
- Faire de l'objection un atout pour convaincre
- Savoir différencier son offre

##### 4 ACCEPTER LE JEU DE LA NEGOCIATION

- Valoriser son offre et annoncer son prix
- Identifier les intentions de son interlocuteur
- Evaluer les concessions et contre-parties
- Négocier avec assertivité

#### VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

#### DUREE

2 jours - 14h

Format distanciel nous consulter

#### PUBLIC

Commercial(e), chargé(e) d'affaires, tout collaborateur avec un fonction commerciale  
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

#### PRE REQUIS

Aucun

#### ACCESIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

#### MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

#### TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

#### PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

#### MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

#### SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

#### LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel