



### **PUBLIC VISE**

---

D'une manière générale, cette formation s'adresse aux commerciaux, technico-commerciaux, attachés commerciaux, vendeurs sédentaires, ingénieurs commerciaux, conseillers commerciaux, chargés de clientèle et à tous ceux et celles qui souhaitent créer, adapter, perfectionner ou développer leurs compétences et faire évoluer leur expérience professionnelle vers une fonction commerciale ou à découvrir les nouveaux espaces de développement.

### **OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

---

A l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure

- Préparer son entretien
- Maîtriser toutes les 7 étapes de l'entretien de vente
- Identifier les besoins et enjeux clients
- Employer les techniques de découverte client
- D'optimiser sa préparation à l'entretien
- De s'adapter à tous types de clients
- Adapter son argumentaire
- Traiter les objections
- Développer sa force de conviction

### **METHODES PEDAGOGIQUES**

---

Etablissement d'une trame type de questionnement

Jeux de rôles d'entraînement très courts et centrés sur l'appropriation de la technique de découverte et de décodage (écoute) pour développer un argumentaire adapté

### **PREREQUIS**

---

Aucun

### **DUREE**

---

1 JOUR

### **PRIX**

---

850 €

### **LIEU**

---

Rennes et sa région  
Île de France

Distanciel possible

## MODALITE D'EVALUATION

---

L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur, par des mises en situations et des Quiz.

A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.

A froid, 45 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation professionnelle.

A l'issue de la formation une attestation de suivi de formation sera remise aux participants .

## MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

---

- Livret « Les étapes de la vente ».
- Numériques : Klaxoon (MindMapping) / Découverte client
- Jeux de rôles en binôme.
- Tableau de rapport d'activité « phoning » : les indicateurs à suivre)

## PROGRAMME

---

### 1 – Préparer son entretien

Trouver de l'information sur son prospect  
Préparer sa fiche de rendez-vous.  
Préparer ses supports  
Se mettre dans les conditions

### 2 – Créer un climat favorable

Adopter la bonne attitude  
Appliquer les 4\*20  
Repérer les signes révélateurs du profil de votre prospect : Méthode DISC  
Décrypter le langage verbal et non verbal

### 3 – Découvrir son prospect

Poser les bonnes questions : ouvertes.  
Les profils clients et les différentes motivations d'achats : SONCASE  
Décrypter le langage verbal et non verbal

### 4 – Découvrir le besoin client

Cadrer l'entretien  
Conduire un questionnement structuré et pertinent  
Les techniques de questionnement : informations, mécontentement, conséquences, solutions.

## 5 – Argumenter

Reformuler les informations récoltées lors de la découverte

Développer son argumentation en cohérence avec le profil client : CAB - SONCASE

Les mots et les formules pièges

Les attitudes à développer

## 6 – Traiter les objections

Anticiper les objections

Adopter les méthodes efficaces en fonction de chaque objection :

- Méthode CRAC
- Méthode AIR
- Méthode la contre question
- Méthode du silence
- Méthode du boomerang
- Méthode de l'anticipation

## 7 – Conclure la vente

Rassurer son prospect

Prise de congé

# MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

---

### Les modalités de formation :

- En intra-entreprise exclusivement , c'est-à-dire en groupes de stagiaire de la même entreprise
- En individuel

### Les formations peuvent avoir lieu :

- En présentiel dans les locaux de votre entreprise
- En distanciel (Teams, Zoom, ...) pour les stagiaires « individuels »

### Délais d'accès aux formations de Tugsell-formation

Pour vos demandes de formation, contactez-nous par téléphone au 02 22 91 03 30 ou par courriel : [contact@tugsell-formation.fr](mailto:contact@tugsell-formation.fr) .

Une fois, votre demande reçue, Tugsell-Formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous vous contacterons par téléphone afin d'avoir un 1er échange sur vos besoins de formation.

Les formations étant réalisées en INTRA, nous envisagerons alors, la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Nous vous préciserons également les objectifs, les compétences acquises et les sources de financement possibles.

En fonction des disponibilités des stagiaires, du formateur, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne) à compter de la date de signature de notre convention de formation.

## **PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

---

Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, et pour évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation, merci de prendre contact avec Olivier Chomat : [contact@olivier-chomat.fr](mailto:contact@olivier-chomat.fr)

Tél : 07 87 06 70 94