

Formation Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

■ Durée :	5 jours (35 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	3 275,00 € HT (standard) 2 620,00 € HT (remisé)
■ Public :	Commerciaux ou personnes ayant des fonctions commerciales et qui souhaitent professionnaliser leur démarche .
■ Pré-requis :	Occuper un poste de commercial ou avoir des fonctions commerciales.
■ Objectifs :	- Présenter sa démarche de conseil lors des entretiens commerciaux - Pratiquer un questionnement personnalisé lors des entretiens commerciaux - Coconstruire avec le prospect/client une solution personnalisée - Présenter les solutions proposées au client/prospect - Préparer et conduire les négociations commerciales - Engager le prospect/client à promouvoir et à défendre l'offre proposée auprès des décideurs ou décideurs finaux - Mettre en œuvre un dispositif après-vente de suivi régulier et personnalisé auprès des clients
■ Méthodes mobilisées :	Synchrone en présentiel ou distanciel. Plateforme utilisée : Microsoft Teams. Pour le distanciel : diagnostic technique avec les stagiaires pour tester la connexion et les modalités pratiques. Un programme pédagogique riche et interactif : Expositive : Apport de contenu théorique structuré pour consolider vos connaissances. Interrogative : Moments de réflexion pour questionner et approfondir vos pratiques. Démonstrative : Exercices pratiques pour illustrer les concepts clés. Active : Ateliers d'entraînement pour une mise en application immédiate. Expérimentale : Études de cas concrets pour ancrer les apprentissages dans la réalité. Collaborative : Espaces de partage et d'échange d'expériences pour enrichir la formation. Un format conçu pour favoriser l'engagement, la pratique et l'impact durable dans vos activités professionnelles.

■ **Modalités
pédagogiques,
techniques et
d'encadrement :**

- Formation synchrone en présentiel et distanciel.
- Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.
- Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.
- Un formateur expert.

■ **Modalités
d'évaluation :**

- Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.
- Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.
- Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.
- Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.

■ **Sanction :**

RS7149, date d'enregistrement : 30/04/2025 Certificateur : Manitude

■ **Référence :**

COM102560-F

■ **Note de
satisfaction des
participants:**

Pas de données disponibles

■ **Contacts :**

commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ **Modalités
d'accès :**

Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.

■ **Délais d'accès :**

Variable selon le type de financement.

■ **Accessibilité :**

Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

S'approprier la logique de la vente conseil

Différences entre vente classique et vente conseil

Évolution du comportement client

Notions de valeur perçue et de posture de conseiller

Atelier : Apports théoriques interactifs, échanges en groupe, quizz

Développer une posture orientée client

Empathie, écoute active, curiosité
Intelligence émotionnelle et relationnelle
Les freins internes à la posture conseil

Atelier : Ateliers en binômes, jeux de rôle, auto-diagnostic

Mener un entretien de découverte orienté conseil

Techniques de questionnement approfondi
Reformulation, rebond et relance
Identifier les vrais besoins et enjeux du client

Atelier : Jeux de rôle filmés, feedback pair à pair, grille d'observation

Argumenter en mode conseil

Adapter son discours au profil et aux attentes du client
Lien entre problématique client et solutions proposées
Techniques de persuasion douce et de co-construction

Atelier : Atelier d'écriture d'argumentaire personnalisé, mises en situation

Traiter les objections comme des opportunités

Décryptage des objections (fond vs forme)
Techniques de réponse orientées conseil
Préserver la relation tout en avançant vers la vente

Atelier : Analyse de cas réels, théâtre-forum, entraînements croisés

Présenter sa proposition et l'argumenter

Présenter les solutions proposées
Argumenter avec caractéristiques, avantages, bénéfices clients et Preuves

Atelier : Atelier de mise en situation et débrief en groupe

Défendre sa proposition

Se préparer à négocier
Reformuler les avantages et bénéfices acceptés par le client
La défense du prix
Valoriser sa démarche conseil

Atelier : Jeu de rôles et feedbacks croisés

Conclure sans forcer, fidéliser durablement

Signaux d'achat et moment opportun pour conclure

Conclure dans une logique de partenariat

Identifier le processus de décision

Proposez un plan d'action impliquant le client et vous-même

Faire du client un relais actif de l'offre auprès des décideurs, en validant son engagement et en définissant avec lui les leviers pour convaincre, dans le respect du processus de décision, afin de maximiser les chances de conclure.

Atelier : Études de scénarios, jeux de rôle

Assurer le suivi du dossier

Co-construire un planning de suivi avec le client

Contrôler les points d'étapes et informer le client

Evaluer la satisfaction client

Demander des recommandations

Etre à l'affût des nouveaux besoins du client

Atelier : Construction d'un planning de suivi, mise en situation