

## Formation Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

■ <b>Durée :</b>	5 jours (35 heures)
■ <b>Tarifs inter-entreprise :</b>	3 275,00 € HT (standard - hors certification) 2 620,00 € HT (remisé - hors certification)
■ <b>Public :</b>	Commerciaux ou personnes ayant des fonctions commerciales et qui souhaitent professionnaliser leur démarche .
■ <b>Pré-requis :</b>	Occuper un poste de commercial ou avoir des fonctions commerciales.
■ <b>Objectifs :</b>	- 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 codécideurs ou décideurs finaux - Mettre en œuvre un dispositif après-vente de suivi régulier et personnalisé auprès des clients
■ <b>Méthodes mobilisées :</b>	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  
d'évaluation  
certificative :**

Évaluation certificative sous forme de mises en situation sur la réalisation d'un entretien de vente et sur la mise en oeuvre d'un dispositif après-vente de suivi. Le candidat sera évalué par un jury professionnel composé de 2 membres : - 1 membre salarié de l'organisme certificateur Manitude - 1 membre externe à l'organisme certificateur Manitude Les évaluateurs sont des professionnels disposant de 3 ans d'expérience dans le domaine commercial et devront respecter les exigences d'impartialité, d'indépendance et de dissociation du parcours de formation définies par le certificateur Manitude et France Compétences. La décision finale sera donnée par le certificateur Manitude au cours d'un jury de délivrance de certification. En cas de réussite, un certificat de compétences sera édité par Manitude et sera remis à l'apprenant par le centre de formation. \* Option à choisir (candidat évalué par le centre de formation ou par Manitude) selon la déclaration faite auprès de Manitude.

**Certification :**

La formation prépare à la certification Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente détenue par MANITUDE, enregistrée le 30/04/2025 sous le numéro 7149 au Répertoire Spécifique de France Compétences .

Taux de réussite : pas de données disponibles, calculé le 01/06/2025

**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

■ <b>Référence :</b>	COM102560-F
■ <b>Note de satisfaction des participants:</b>	Pas de données disponibles
■ <b>Contacts :</b>	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ <b>Modalités d'accès :</b>	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ <b>Délais d'accès :</b>	11 jours ouvrés en cas de financement CPF. 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
■ <b>Accessibilité :</b>	

## 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 process 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'affut des nouveaux besoins du client

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

