



Programme de formation : Appliquer une approche consultative dans le cycle de vente

Public visé :

- Chefs d'entreprise ou dirigeants de PME.
- Responsables ou cadres ayant des fonctions commerciales d'une PME.
- Créateurs d'entreprise ou porteurs de projet souhaitant acquérir les compétences nécessaires pour développer sa future PME.
- Commerciaux et technico-commerciaux
- Toutes personnes souhaitant intégrer une dimension conseil dans leur activité afin de renforcer leur performance.

Prérequis :

- Avoir des bases en commerce/vente mais non obligatoire

Objectifs de la formation :

Cette formation sur mesure s'adresse aux personnes ayant des fonctions commerciales et souhaitant inclure une approche consultative dans leur cycle de vente :

- Accompagner et conseiller les clients lors du cycle de vente
- Être capable de gérer des objections
- Savoir conclure la vente
- Pratiquer un questionnement personnalisé
- Répondre aux enjeux du client
- Faire évoluer la solution
- Traduire les avantages de la solution en bénéfices client
- Introduire le suivi après-vente dans sa conclusion de l'entretien
- Valoriser sa qualité de conseil et de relation client

Compétences visées :

- Analyser la situation financière et établir des tableaux de bord.
- Gérer une équipe, des ressources humaines et respecter les obligations légales.
- Mettre en place une stratégie marketing adaptée et développer le chiffre d'affaires.
- Piloter les processus administratifs et opérationnels d'une PME.
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de croissance pour l'entreprise.

Débouchés professionnels :

- Commercial
- Technico-commercial
- Responsable commercial
- Vendeur

Modalités :

- **Durée** : 14 heures (2 jours en formation continue ou 2 mois en formation à temps partiel).
- **Modalité d'inscription** : Dossier d'admission et/ou entretien
- **Modalité d'apprentissage** : Présentiel
- **Langue** : Français.
- **Modalités d'évaluation** : Étude de cas, quizz de fin de modules, projet final.

Lieu :

- Sur le site de l'apprenant ou en salle de formation (à définir avec l'apprenant)

Tarif :

- 1840€ht (soit 2300€ttc)

Programme détaillé :

Module 1 : Les principes de la vente conseil (1h30)

- Introduction à la démarche conseil
- Définition de la démarche conseil et son rôle dans la vente
- Différences entre la vente traditionnelle et la vente conseil

Module 2 : La prospection et qualification des contacts (1h30)

- Les différents canaux de prospection
- Comment être visible (la loi de l'attraction)
- Définition de la qualification d'un contact (prospect – contact – client)

Module 3 : La prise de contact (1h30)

- Les 30 premières secondes
- L'attitude au 1^{er} rendez-vous
- Établir la confiance et la crédibilité

Module 4 : L'analyse des besoins (1h30)

- La découverte client (écoute active)
- Questionnement et compréhension des enjeux du client
- Processus de collecte d'informations sur les besoins du client

Module 5 : La rédaction et présentation de l'offre (1h30)

- Comment rédiger un devis clair pour son client
- Personnalisation des solutions en fonction des besoins identifiés
- Techniques de présentation des solutions

Module 6 : La négociation et gestion des objections (1h30)

- Surmonter les objections et résoudre les préoccupations du client
- Discuter des termes et conditions
- Savoir quand tous les feux sont au vert

Module 7 : Le closing (1h30)

- Les étapes pour conclure la vente de manière efficace et bénéfique pour les deux parties
- Traduire les avantages de la solution en bénéfices client (Démonstration des retours sur investissements)
- Reformulation, validation et signature

Module 8 : Le suivi après-vente (1h30)

- Intérêt et nécessité
- Verrouiller sa vente
- Faire de son client un apporteur d'affaires

Module 9 : Conclusion (2h)

- Récapitulatif
- Questions diverses
- Remise des attestations de formation

Méthodes pédagogiques :

- Apprentissage interactif : cas pratiques, exercices en groupe, études de cas réelles.
- Débriefing personnalisé avec identification des forces et des axes d'amélioration
- Suivi personnalisé et accompagnement des stagiaires.

Modalités d'évaluation et certification :

- Études de cas pratiques à réaliser sur des ventes fictives ou réelles.
- Quizz à chaque fin de module pour vérifier l'acquisition des connaissances.

Nature de la validation :

La formation dispensée sera sanctionnée, à son issue, par la remise d'une attestation de fin de formation précisant la nature, les dates, la durée, les objectifs et les résultats des acquis de la formation reçue. Après avis favorable du jury d'évaluation, le candidat recevra un certificat de compétences précisant la nature de la formation reçue. Le jury de délivrance est représenté par deux personnes :

- 1 représentant de l'organisme certificateur EVO365 en tant que Président du jury
- 1 professionnel extérieur, dont la qualité est en lien avec la certification visée

Délai d'accès :

- Le délai d'accès à la formation certifiante est de 7 jours après validation du dossier.

Accessibilité :

Nos méthodes pédagogiques et nos modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap.

Éligibilité CPF et prise en charge :

Cette formation est éligible au CPF et peut être prise en charge par les OPCO, Pôle Emploi ou d'autres dispositifs de financement. Il est nécessaire de s'assurer de l'inscription de la formation dans le répertoire des certifications professionnelles (RNCP) ou des certifications spécifiques (RS).

Fiche France Compétence correspondante :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5970/>