

# LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE-CONSEIL

*Acquérir les repères essentiels*



**100%**  
**DE SATISFACTION**  
*en 2021*

## OBJECTIF

Maitriser les postures efficaces pour développer son portefeuille de clients tout en leur apportant la bonne Valeur Ajoutée

## COMPÉTENCES ACQUISES

- Développer des postures d'écoute active pour comprendre le besoin caché derrière la demande client
- Argumenter en fonction des besoins identifiés
- Développer les postures d'affirmation pour répondre aux objections et aux doutes client
- Conclure l'affaire en négociant les délais et les marges financières



## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commerciaux Vente et avant Vente  
Pas de prérequis



## DURÉE

3 jours soit 21 heures en deux  
modules 14 heures + 7 heures



## TARIF

Voir Convention



## LIEUX

Intra-entreprise uniquement  
Animation dans des lieux accessibles  
aux personnes à mobilité réduite



## INTERVENANTS

Voir sur le site

[www.smartmanagement.fr](http://www.smartmanagement.fr)

Pour toute question et pour les personnes en situation de handicap, merci d'écrire à [contact@smartmanagement.fr](mailto:contact@smartmanagement.fr) pour garantir la meilleure adaptation de la formation à votre besoin.

## PROGRAMME

### JOURNÉE 1

- Identifier 3 freins majeurs et 3 conditions de réussite à la communication client
- Echanger sur le rôle du commercial et les qualités associées
- Identifier son profil commercial avec l'outil Insights
- Identifier et comprendre les 6 étapes de la Vente-Conseil

### JOURNÉE 2

- Comprendre et intégrer dans sa pratique les lois essentielles de la communication
- Réussir les premiers instants d'un entretien de vente
- Maîtriser la découverte des besoins cachés derrière la demande client
- Maîtriser l'art du questionnement et de la reformulation

### JOURNÉE 3

- Argumenter en fonction des besoins identifiés
- Utiliser la méthode CAB Caractéristique-Avantage-Bénéfice pour augmenter l'impact de son argumentation
- Répondre aux objections avec la méthode de l'Accusé-Réception
- Préparer sa négociation et ses contreparties
- Négocier avec affirmation et empathie avec les 5 règles d'or de la négociation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- 70% de mises en situation sur cas pratique
- Feedback et conseil personnalisé
- Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue de chaque module
- Remise d'un livret pédagogique et de cartes de mémorisation digitalisées ou cartonnées
- Formation accessible en présentiel ou en distanciel

## ÉVALUATION AMONT ET AVAL

- Questionnaire préparatoire
- Auto-positionnement en début et fin de session
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module
- Attestation de fin de formation



## SUIVI INDIVIDUEL

- Echange d'une heure autour des mises en application, des difficultés rencontrées
- Aide à la mise en pratique



## CONTACT

Frédéric Pivet

06.67.58.61.11



[contact@smartmanagement.fr](mailto:contact@smartmanagement.fr)