

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE-CONSEIL

Acquérir les repères essentiels



En 2025, sur ce programme : taux de satisfaction de 9,27/10. Taux d'atteinte des objectifs de 79,09%

OBJECTIF

Maîtriser 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

MàJ : 17/11/2025



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

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



SUIVI INDIVIDUEL

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

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



CONTACT

Frédéric Pivet

06.67.58.61.11



contact@smartmanagement.fr