CONSEILLERS — LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE · FORMATION 02

Communiquer, convaincre et performer : les leviers relationnels du commercial

Six séquences pour maîtriser la relation commerciale, de la première impression à la conclusion.

42 heures | 21 h de classes virtuelles · 21 h d'e-learning accompagné | Distanciel | Sur devis

DURÉE	MODALITÉ	DATES	TARIF
42 heures	**Distanciel**	**À définir**	**Sur devis**
21 h de classes virtuelles + 21 h de formation e-learning accompagnée	classes virtuelles et e-learning accompagné, 6 à 12 participants	ajustées à vos objectifs après entretien préalable	fonds propres ou prise en charge OPCO

PUBLIC
Commerciaux et conseillers, quel que soit leur niveau d'expérience.

PRÉREQUIS
Exercer ou se destiner à une fonction commerciale.

1. OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Utiliser de manière cohérente les canaux verbal, para-verbal et non verbal
- Mobiliser l'écoute active, le questionnement et un pitch structuré à chaque phase de l'entretien
- Identifier le profil DISC de son interlocuteur et adapter sa posture
- Traiter les objections, dont l'objection prix, avec méthode
- Mettre en œuvre les leviers de persuasion dans le respect de la déontologie commerciale

2. CONTENU

S1 **Verbal et non verbal**
schéma de la communication, congruence, voix, posture, regard

S2 **Les outils relationnels**
écoute active, questionnement (SONCAS, SPIN), calibration, pitch

S3 **Le DISC**
les quatre profils, auto-positionnement, adaptation au client

S4 **Les objections**
typologie, méthode de traitement, défense de la valeur

S5 **La persuasion**
principes d'influence, engagement, frontière avec la manipulation

S6 **Intégration**
entretiens complets enregistrés et débriefés, plan de progression individuel

3. MÉTHODES ET ÉVALUATION

Apports théoriques en formation e-learning accompagnée par le formateur ; classes virtuelles consacrées aux ateliers en sous-groupes et aux jeux de rôles enregistrés et débriefés, travail sur les objections réelles des participants.

Évaluation : positionnement initial, évaluations formatives, entretiens de vente complets de la séquence 6 évalués sur grille d'observation.

4. INFORMATIONS PRATIQUES

Durée et contenu	ajustés à vos objectifs après entretien préalable et positionnement ; programme détaillé remis sur demande.
Accès	entretien préalable de recueil des besoins ; inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage, effective après réception de la convention signée. Rendez-vous : calendly.com/initiativesvd/rendez-vous
Tarif et financement	sur devis. Fonds propres ou prise en charge OPCO selon ses critères. Formation non certifiante, non mobilisable au titre du CPF.
Évaluation et sanction	positionnement préalable, évaluations en cours et en fin de formation, questionnaire de satisfaction ; attestation de fin de formation remise à chaque participant (art. L. 6353-1 du Code du travail).
Accessibilité	formation accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve d'adaptation.

RÉFÉRENT HANDICAP ET PÉDAGOGIQUE
Guillaume Breniaux
contact@ivdformation.com · 06 73 06 07 78

VOTRE CONTACT
Guillaume Breniaux
guillaume@ivdformation.com · 06 73 06 07 78