

# Programme de formation : **Vendre avec succès “Les fondamentaux”**

---

## **Public**

Toute personne ayant une activité commerciale avec ou sans expérience, en BtoC ou BtoB.  
Toute personne désireuse d'apprendre les techniques de vente.

## **Objectifs pédagogiques**

Faire monter en compétence toute personne qui a besoin d'intéresser un public à des services ou des produits afin d'obtenir le maximum de ventes.

8 Modules de formation pour développer les savoir être et savoir faire clés sur la vente :

- Bien communiquer pour bien vendre
- Présentez votre offre en public à l'oral avec un bon impact
- Adoptez les bons savoir-être pour performer dans la vente
- Découvrir les besoins du client
- Argumenter convaincre
- Rédiger votre proposition commerciale
- Conclure efficacement vos ventes
- Suivre ses clients et obtenir des recommandations

## **Prérequis**

Usage familier des outils informatiques et des logiciels de bureautique et des outils en ligne (Windows, Word, Google drive...). Connexion internet haut débit.

## **Moyens pédagogiques**

Le contenu des modules en lignes découle d'une expérience de 27 ans en formation en vente et négociation d'un expert (Tristan Ebel), lui-même s'appuyant sur les méthodes et process des meilleurs auteurs sur les techniques de vente.

## **Moyens techniques**

Mise à disposition d'une plateforme elearning accessible 24H/24, au top de ce qui existe avec des modules en ligne attractifs, interactifs et fun à base de vidéos et d'exercices graphiques animés. L'apprenant fait les modules à son rythme, sachant que chaque activité pédagogique dure entre 2mn et 7mn. L'apprenant peut faire des sessions courtes (10mn à 20mn) ou longues (1H à 2h) comme il le souhaite et selon son emploi du temps. Le parcours de formation suit une logique pédagogique mais l'apprenant peut aller à n'importe quelle activité dans n'importe module et refaire autant qu'il le désire chaque activité.

Tous les modules démarrent par une auto-évaluation et se terminent par un mini-examen et une pratique que l'apprenant doit réaliser et rédiger.

## **Durée :**

10 heures de formation

## **Certification :**

Cette formation fait partie d'une formation complète à la vente et la négociation, composée de 2 parties qui est rattachée à une certification et éligible au CPF. elle se nomme : *Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente* : <https://certificationprofessionnelle.fr/recherche/rs/5970> Pour obtenir la certification après avoir fait les formations, cela suppose de se préparer et de passer un examen. Les 2 parcours de formations sont :

1. Vendre avec succès “les Fondamentaux” 1/2
2. Négociateur gagnant-gagnant 2/2

# Programme de formation : **Vendre avec succès “Les fondamentaux”**

---

## Parcours de formation de 8 modules (Environ 10h)

### **Bien communiquer pour bien vendre**

- Les différents profils des clients selon la méthode DISC
- Savoir créer une très bonne relation avec un prospect challenging, enthousiaste, réservé ou analytique
- Concevoir un pitch efficace pour se présenter et créer l'intérêt

### **Présentez votre offre en public à l'oral avec un bon impact**

- Racontez votre histoire (utiliser le storytelling pour intéresser)
- Améliorez vos présentations (powerpoint)
- Créez des effets pour captiver votre audience

### **Les bons savoir-être pour performer dans la vente**

- L'ADN du conseiller commercial
- Donner du sens à son rôle de conseiller
- Inspirer confiance aux prospects
- Utiliser les valeurs de l'entreprise pour valoriser son discours
- Prendre du recul en toute situation

### **La découverte des besoins du client**

- Bien connaître le client et sa situation.
- Découvrir les besoins et “douleurs” du client.
- Identifier les conséquences du ou des problèmes soulevés.
- Faire dire au client les bénéfices que pourrait avoir la solution envisagée.

### **Argumenter et convaincre**

- Tourner l'objection du client à son avantage
- Amener le prospect à considérer que son objection ne tient pas
- Pointer ses contradictions
- Démonter l'objection du prospect par un raisonnement cartésien
- S'appuyer sur des arguments d'autorité
- Utiliser des faits établis pour l'amener à changer de point de vue

### **Rédiger votre proposition commerciale**

- Présenter des besoins du client plutôt que de parler de vous
- Répondre précisément aux besoins du client
- Mettre en avant des offres additionnelles
- les règles d'or d'une proposition commerciale efficace

### **Conclure ses ventes avec succès**

- Présentation des 3 techniques de conclusion
- Demander au prospect de s'engager dans l'instant
- Parler de « l'après » avec le prospect
- Parler de la promotion exceptionnelle pour un engagement immédiat

### **Suivre ses clients et obtenir des recommandations**

- Savoir quand et comment suivre vos clients
- Obtenir des recommandations au bon moment

## Description détaillée des 8 modules

### **1 Bien communiquer pour bien vendre**

La qualité de votre communication est très importante. Et peu importe les process que vous allez apprendre vous devez adapter votre communication en fonction de votre interlocuteur.

Video d'introduction

Auto évaluation sur vente (Début)

Vidéo : Conduire le changement pour réussir a vendre

Exercice animé : Conduisez le changement

Synthèse : Savoir conduire le changement

Vidéo de présentation du DISC

Exercice animé : Identifiez les couleurs de vos interlocuteurs

Bien communiquer avec un rouge (DISC)

Bien communiquer avec un jaune (DISC)

Bien communiquer avec un vert (DISC)

Bien communiquer avec un bleu (DISC)

Exercice animé : Adaptez-vous aux couleurs de vos interlocuteurs

Synthèse : Vendre avec les couleurs

Vidéo : Le pitch

Synthèse : Le pitch

Pratique : Se préparer à vendre

Mini-examen : Bien communiquer

### **2 Parler et présentez votre offre en public avec un bon impact**

Votre auto-évaluation sur Créer une histoire (Début)

Vidéo : Comment créer votre histoire ?

Synthèse : Créer une histoire

Exercice animé : Raconter une histoire - Ordonnez

Exercice animé : Identifier le plan de l'histoire

Exercice animé : Créer son histoire

Exercice animé : Adapter vos slides à votre histoire

Pratique : Créez une histoire

Mini Exam : Raconter une histoire

Votre auto-évaluation sur Créer une histoire (Fin)

Votre auto-évaluation sur Passer du mode présentation au mode histoire (Début)

Vidéo : Améliorez vos présentations

Synthèse : Optimiser vos slides

Exercice animé : S'inspirer de Steve Jobs pour sa présentation

Pratique : Modifiez votre présentation

Mini exam : Passer du mode présentation au mode histoire

Votre auto-évaluation sur Passer du mode présentation au mode histoire (Fin)

Votre auto-évaluation sur Placer le regard et varier le rythme (Début)

Vidéo : Regard & Rythme

Synthèse : Regards & rythmes

Exercice animé : Varier Regard et Rythme

Pratique : Présentation concrète

# Programme de formation : **Vendre avec succès "Les fondamentaux"**

---

Mini exam : Regard & rythmes

Votre auto-évaluation sur Placer le regard et varier le rythme (Fin)

Votre auto-évaluation sur Créer plus d'impact avec des effets (Début)

Vidéo : Création des effets

Synthèse : Créer des effets

Exercice animé : Savoir utiliser les effets

Exercice animé : Varier les effets

Exercice animé : Dynamiser son histoire avec des effets

Synthèse : Travailler votre gestuelle

Exercice animé : Travailler votre gestuelle

Mini exam : Créer des effets

Votre auto-évaluation sur Créer plus d'impact avec des effets (Fin)

## **3 Leadership : Adoptez les bons savoir-être pour performer dans la vente**

Un bon vendeur inspire la confiance, le respect... Bref vous devez développer votre leadership et suivre des principes fondamentaux pour réussir à obtenir la confiance.

Vidéo : Leadership

Vidéo TED Simon Sinek : Comment les grands leaders inspirent l'action.

Exercice animé : Développez votre vision avec Simon Sinek

Vidéo : Confiance en soi

Exercice animé : Vendez en pleine confiance

Vidéo : Les valeurs

Exercice animé : Des valeurs pour vendre

Vidéo : La responsabilité

Exercice animé : Agissez en personne morale

Vidéo : La légitimité

Exercice animé : Soyez légitime dans votre fonction

Vidéo : Persévérance

Vidéo : L'autorité

Vidéo : L'exemplarité

Vidéo : 01:57

Synthèse : Le leadership

Pratique : Travaillez votre leadership

Mini-examen : Leadership

## **4 Découvrir les besoins du client**

S'intéresser d'abord aux besoins du client avant de débiter ses arguments est fondamental. Un bon vendeur sait avant tout questionner et écouter, plutôt que "bien parler".

Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 1 Situation

Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 2 Problème

Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 3 Implication

Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 4 Gain

Exercice animé : Découvrir les besoins du client avec le SPIN

Exercice animé : Jeu : S, P, I ou N ?

Exercice animé : Jeu complémentaire : S, P, I ou N ?

Synthèse : Réussir sa phase découverte

Pratique : Pratique : Réussir vos découvertes avec le SPIN

Mini-examen : Les besoins du client

# Programme de formation : **Vendre avec succès “Les fondamentaux”**

---

## **5 Argumenter et convaincre**

Qu'est ce qui fait la différence entre un bon vendeur, formé aux meilleures techniques et un autre, au-delà de ce qu'on a déjà vu ? L'aptitude à tout ramener aux désirs, aux besoins et aux bénéfices clients...

Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 1 Intro

Exercice animé : Caractéristique technique, avantage ou bénéfice

Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 2 Sécurité

Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 3 Orgueil

Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 4 Nouveauté

Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 5 Confort

Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 6 Argent

Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 7 Sympathie

Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 8 Ecologie

Exercice animé : Trouver la bonne motivation d'achat SONCASE

Synthèse : Argumenter avec succès

Pratique : Argumentez avec le CAB/SONCASE

Vidéo : La technique AQRV

Exercice animé : Préparer ses réponses aux objections

Pratique : Traiter les objections avec le AQRV

Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : Intro 0

Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 1 La métaphore favorable

Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 2 Eluder les parties difficiles

Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 3 Pointer les contradictions

Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 4 Le Syllogisme

Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 5 L'argument d'autorité

Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 6 Dissocier la théorie de la pratique

Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 7 Les faits établis

Exercice animé : Traiter les objections avec Schopenhauer

Synthèse : Traiter les objections

Mini-examen : Convaincre

## **6 Rédiger votre proposition commerciale**

Auto évaluation proposition commerciale

Vidéo : Rédiger votre proposition commerciale

Synthèse : Proposition commerciale

Vidéo : Erreurs dans la proposition commerciale

Synthèse : La vente additionnelle

Exercice animé : La vente additionnelle

Exercice animé : La vente additionnelle bis

Mini-examen : Vente additionnelle

Vidéo : Taille de votre proposition commerciale

Exercice animé : Rédiger des propositions commerciales efficaces

Pratique : Votre proposition commerciale

Mini-examen : Proposition commerciale

## **7 Conclure efficacement les ventes**

Conclure rapidement des ventes, sans ajouter du temps inutile est enfin l'apanage des pros. Voici ce que vous devez savoir-faire à ce propos.

# Programme de formation : **Vendre avec succès “Les fondamentaux”**

---

Vidéo : Conclusion des ventes 1-L'approche directe  
Vidéo : Conclusion des ventes 2-Court circuiter la signature  
Vidéo : Conclusion des ventes 3-L'offre qui se termine maintenant  
Exercice animé : Conclure ses affaires avec succès  
Vidéo : 3 techniques liées à la négociation  
Vidéo : Règle d'or N°1 : Le Temps  
Exercice animé : Tactique du Temps  
Vidéo : Règle d'or N°2 : Bien gérer le closing  
Exercice animé : Tactique du Closing  
Vidéo : Règle d'or N°3 : Le dernier NON  
Exercice animé : Tactique du NON  
Synthèse : Les techniques de conclusion  
Pratique sur la conclusion de la vente  
Mini-examen : Conclure

## **8 Suivre vos clients et obtenir des recommandations**

Auto évaluation suivi et recommandations  
Vidéo : Le suivi client  
Vidéo : Obtenir des recommandations  
Exercice animé : Solliciter des recommandations actives  
Vidéo : Comment suivre vos clients sur le long terme  
Exercice animé : Appliquer une routine pour suivre ses clients  
Vidéo : Erreurs dans le suivi clients  
Vidéo : Gérer les insatisfactions du client  
Synthèse : Suivre ses clients  
Exercice animé : Suivre ses clients BtoB  
Pratique : Votre suivi clients  
Mini-examen : Suivi client  
Auto évaluation fin de formation