

## RELATION CLIENT ET POSTURE COMMERCIALE

### Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente



La formation prépare à la certification « intégrer la démarche conseil dans le processus de vente » détenue par **Manitude**, enregistrée le 25.03.2025 sous le n° RS5970 au répertoire spécifique de France Compétences.

Cette formation est **portée par H2C Carrières** et **coanimée par Hélène CHAZAL** (ateliers équicoaching) **et Caroline PAUL** (ateliers en salle)

**Sa spécificité :** avoir intégré l'équicoaching en parallèle du programme de formation pour travailler sur les aspects relationnels, émotionnels et comportementaux des participants.

#### PUBLIC VISÉ

**Avant la formation, le stagiaire (sans niveau ou prérequis spécifique) est concerné quand :**

- Il est commercial
- Il est en reconversion pour un poste de commercial
- Il suit les clients durant la relation commerciale

#### OBJECTIFS

**Après la formation, le stagiaire saura :**

- Pratiquer un questionnement personnalisé
- Répondre aux enjeux du client
- Faire évoluer la solution en relation gagnant-gagnant
- Accompagner le client dans sa réflexion en identifiant et traitant ses objections
- Être force de proposition lors de la négociation
- Introduire un suivi de service après-vente

#### PROGRAMME

**Pendant la formation, le stagiaire abordera :**

- **Jour 1 : CONNAISSANCE Poser les bases de la démarche commerciale et conseil**
  - Préparer l'entretien commercial
  - Connaitre son environnement, son marché et ses acteurs
  - Connaitre son client
  - Se connaître soi-même
- **Jour 2 : CONFIANCE : Construire une relation de conseil**
  - Individualiser sa réponse en fonction du client
  - Personnaliser la proposition et sa présentation
  - Échanger autour des points de vue discordants
  - S'engager concrètement sur des objectifs gagnant-gagnant

- **Jour 3 : COLLABORATION : Elaborer une relation durable et proactive**
  - Solidifier la relation grâce à des leviers de négociation
  - Anticiper les besoins futurs
  - Fidéliser la relation
  - Ancrer les acquis d'augmentation de confiance (en soi et de l'autre en moi)





Prise en charge  
possible par CPF

## TARIF

**2100 € HT**  
SOIT  
**2520 € TTC**

DURÉE : 3 JOURS SOIT 21H

9H30 À 13H00 / 14H00 À 17H30

LIEU : SALLENELLES

8 PERSONNES MAXIMUM

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

### La formation se déroulera :

- En présentiel. Des annexes de travail papier seront distribuées en salle et le support envoyé par mail en fin de session
- En INTER (MINI 4 MAXI 8)
- Evaluation des acquis sous forme : mise en situation dans un entretien de vente
- Evaluation de la satisfaction à chaud en fin de session
- Méthodes pédagogiques : Autodiagnostic // Informatif // Jeux de rôle // Débrief // brainstorming
- Outils pédagogiques : Analyse transactionnelle (Etat du moi, Drivers, Egogramme, Symbiose...) // Points of you // SON CAS // SWOT // SMART // VAK // Equicoaching
- *Inscription sur le site internet et confirmation suite à un entretien préalable*
- *La session peut s'adapter à certains handicaps, veuillez nous contacter pour envisager la solution la plus adaptée*