



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 questionnaire 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
 - Connaître son environnement, son marché et ses acteurs
 - Connaître 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*