*Parcours Stratégie et Organisation*

# 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.

- **Portage de la formation : H2C Carrières**
- **Co-animation : H2C Carrières** et **CP Formations**

**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 connaitre 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)

**DURÉE 3 JOURS SOIT 21H**

**9H30 À 13H00 / 14H00 À 17H30**

formation portée par H2C CARRIÈRES

**TARIF : 2 500 €**

**6 PERSONNES MAXIMUM**

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

**La formation se déroulera :**

- En présentiel. Des annexes de travail papier seront distribuées en salle et le support transmis en fin de session
- INTER ou INTRA
- 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 au minimum 10 jours avant la date (dans la limite des places disponibles)*
- *La session peut s'adapter à certains handicaps, veuillez nous contacter pour envisager la solution la plus adaptée*