

# Maîtriser les postures et techniques de l'entretien commercial conseil

## Objectifs

À l'issue de ces 7 heures, vous aurez :

- **SAVOIR**
  - Identifiées les étapes clés d'une vente conseil
- **SAVOIR-FAIRE ET SAVOIR-ETRE**
  - Construit votre boîte à outils pour faire en pratique la différence à chaque étape
- **FAIRE-SAVOIR**
  - Identifié par étapes vos points forts, points d'efforts et leviers de valorisation conseil

## Programme

### Mieux comprendre les attentes conseil de mes clients (45')

- Les nouveaux comportements post crise des clients
- Le client quadricéphale et l'adaptation de ma posture
  - La pyramide des exigences et mon autodiagnostic

### Structurer mon approche de vente « conseil » (30')

- Passer de la vente « produit », « rebond » ou « solutions » à la vente conseil
- Intégrer les phases clés de la méthode de vente
  - Accueil
  - Découverte
  - Accord de découverte
  - Proposition
  - Argumentation
  - Conclusion

### Développer mes comportements gagnants en situation (4H30')

- Structurer ma démarche et valoriser mon positionnement conseil
  - L'introduction TOP pour cadrer et dépolluer l'échange
- Maximiser ma découverte
  - Les questions qui font la différence
  - La croix de découverte pour identifier et structurer les besoins profonds
  - Les deux clés pour reformuler en mode besoins
- Argumenter pour persuader
  - Les Phrases CAB (Caractéristiques, Avantages, Bénéfices) pour personnaliser mon discours
  - Les 6 techniques de valorisation de son offre
  - La posture qui fait la différence et me positionne en interlocuteur conseil

### Mieux comprendre les attentes conseil de mes clients (45')

- Détecter les signaux d'achat
- Déjouer les tentatives de négociation tarifaires
- Valoriser la mise en place chez le client pour cranter ma différenciation

### Modalités pédagogiques

- Alternance entre théorie et exercices pratiques
- Travaux individuels et en sous-groupes
- Mises en situations filmées sur les cas conseils rencontrés par les apprenants
- Jeux pédagogiques
- Fiches pratiques sur les comportements gagnants

### Evaluation des acquis

- Autoévaluation sur la grille de « vente conseil »
- Formaliser mon plan de développement conseil
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Plan 333
- Certificat délivré après évaluation des acquis

<b>Référence :</b> DAS1-312-FP1	<b>Présentiel ou distanciel</b>
<b>Durée horaire :</b> 7h	<b>Public :</b> Les commerciaux ou développeurs
<b>Niveau :</b> Fondamentaux	<b>Prérequis :</b> Aucun
<b>Tarif inter-entreprise :</b> 375€ <i>Nous contacter pour un tarif intra-entreprise</i>	<b>Accessibilité :</b> Toutes les formations sont accessibles au public en situation de handicap ou à défaut guidé vers une structure plus adaptée



## Vous êtes intéressés par cette formation ?

Contactez-nous sur [contact@manegere.fr](mailto:contact@manegere.fr) ou au 01 41 09 88 98