



Efficacité commerciale

## Techniques de vente : spécifiques aux supports avant-vente

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCSEC-AVEN | Évaluation qualitative de fin de stage |  
Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Performance commerciale > Efficacité commerciale

Document mis à jour le 22/02/2024

### Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les différents types de vente et négociation
- Evaluer le pouvoir et l'influence des interlocuteurs
- Développer une stratégie de contact pour atteindre les interlocuteurs clés
- Etablir un climat de confiance à travers une communication adaptée
- Appliquer l'écoute active pour comprendre les besoins et préoccupations des clients
- Utiliser la méthode EVE pour découvrir la problématique client
- Rédiger et argumenter une offre en mettant en avant les caractéristiques, avantages et bénéfices
- Présenter et défendre votre offre en tenant compte des motivations et enjeux des interlocuteurs
- Gérer les objections en préparant des réponses efficaces
- Conclure la vente et assurer le suivi pour fidéliser le compte client.

### Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel\* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode\*\* démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

\* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

\*\* ratio variable selon le cours suivi

## Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## Public concerné

Toute personne concernée par les supports avant-vente.

## Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

# Programme

## 1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

## 2) Pendant la formation

### Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

### Les interlocuteurs : développer une stratégie de contact

- Les différents types de vente et négociation
- Qui sont les interlocuteurs ?
- Leur pouvoir, leur influence
- Quels enjeux et quels objectifs pour chacun ?
- Quelle stratégie pour convaincre ?

### La communication

- Etablir un climat de confiance
- Quel comportement face aux différents interlocuteurs ?
- Les pièges à éviter
- L'écoute active et ses bénéfices
- Développer votre empathie

### La découverte de la problématique client

- La méthode EVE
- Les concurrents et l'environnement du client
- L'enjeu du contrat
- Les motivations d'achat
- Les préoccupations des interlocuteurs

## **Préparer son offre : la rédaction et l'argumentation**

- Les clés de la rédaction d'offre
- Adapter son discours aux différents profils de décideurs
- Rappel du CAB (Caractéristiques - Avantages - Bénéfices)
- Préparer les réponses aux objections

## **Présenter et défendre son offre face à un ou plusieurs interlocuteurs**

- Adapter sa présentation aux motivations et enjeux de vos interlocuteurs
- Mieux communiquer grâce à des outils et des méthodes (CNV, DESC...)
- Développer son assertivité
- Conclure la vente
- Assurer le suivi et la fidélisation du compte

## **Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)**

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement*
- *Analyse de scénarii*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Jeux de rôle*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

## **Synthèse de la session**

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

## **3) Après la formation : consolider et approfondir**

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

## **Modalités d'évaluation des acquis**

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

## **Accessibilité de la formation**

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

## **Modalités et délais d'accès à la formation**

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.  
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.  
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.