Formation - Expert·e·s techniques, réveillez l'âme commerciale qui sommeille en vous

Quand on est commercial, être expert de ses produits/services, c'est bien. Savoir conseiller ses clients ET vendre, c'est mieux.

Vente | Stratégie commerciale et organisation

CODE : 12616 | Mise à jour : 23/12/2025

Objectifs

- Prospecter un marché B2B (Cibler, organiser, réaliser puis améliorer la prospection)
- Mener et conclure positivement un entretien de vente en face à face

Contenu de la formation

Jour 1 Préparation de la vente

Qu'est-ce que la vente ?

- Postures de vendeur
- Les finalités d'un contact client
- S'adresser aux décisionnaires

Les Étapes de la vente

- Quelles sont-elles et pourquoi sont-elles toujours présentes
- Comment appréhender chacune des étapes

Préparer une vente en face à face

- Comment se préparer
- Que préparer

Réussir son 1er contact et bien communiquer

- Se positionner comme interlocuteur professionnel
- Qui est le client que je rencontre

Découverte du client

- L'art des questions
- L'écoute active et efficace
- Quelles sont les motivations d'achat du client (SONCASE)

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE
Expert.e produit/service ayant vocation à vendre à une clientèle B2B.

PRÉ-REQUIS
Maitriser le produit/service à vendre.

DURÉE
3 jours (21h)

SESSION INTRA
Nous consulter

GROUPE
Maximum 10 personnes

Jour 2 Vente en face à face

Argumenter pour vendre

- Préparer son argumentation
- Choisir ses arguments en fonction du profil du client
- Présenter ses arguments de façon convaincante

Valoriser son prix

Traiter les objections

- Comprendre leur origine pour mieux y répondre

Négocier

- Préparer sa négociation
- Quand est-ce le moment de négocier
- L'art des contreparties

Conclure une vente

- Le moment à ne pas rater

Jour 3 Prospection et réseautage

Gérer son Tunnel de vente

- Identifier les différentes étapes de son tunnel
- Accompagner son client d'une étape à l'autre

Établir un plan de prospection

- Choisir les (bonnes) cibles de prospection
- Adapter les méthodes de prospection aux cibles
- Planifier la prospection
- Sourcer les prospects

Démarcher un client au téléphone

- Préparer un entretien téléphonique
- Passer les barrages de prospection téléphonique
- Conclure
- Relancer

Utiliser les réseaux sociaux pour vendre :

- Faire sa veille

- Communiquer avec les prospects

Si besoin un module complémentaire sur les aspects « techniques » de la vente (devis/contrat, calcul de prix, gestion du paiement et de la logistique) pourra être proposé. Nous consulter pour plus d'informations.

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Jeux pédagogiques
- Mises en situation
- Travaux de réflexion en groupe

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Grille d'autopositionnement avant/après la formation

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★½ 93% (17 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

★★★★★ 100%

Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

06 98 24 78 32
sylvie@trustinmove.com

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes
Site web : https://trustinmove.com/
LinkedIn : https://www.linkedin.com/in/sylviepean/

Biographie

Osez, Vendez, Souriez !
Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?
Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer… en vendant !
Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur https://www.linkedin.com/in/sylviepean/

Diplômes et formations

2026 : Formation économie régénérative, Regenerative economy lab, Vienne, Autriche
2025 : Formation Robustesse (de la performance à la robustesse), Geostipa, St Nazaire, France
2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France
2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France
2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France
2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France
2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France
2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France
2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France
2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24×7, Paris, France
2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France
2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France
2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France
2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59)