

# Formation - Formation Vente pour Technicien.ne (SAV, ...) - Distanciel

Augmentez votre chiffre d'affaires en formant vos équipes techniques à la vente !

Relation commerciale et prospection

Vente

CODE : 15577 | Mise à jour : 14/01/2022

## Objectifs

- Obtenir des informations pertinentes pour générer des ventes futures
- Conseiller le client pour générer des ventes additionnelles

## Contenu de la formation

Vos équipes techniques sont tous les jours chez vos clients pour les dépanner, les former, leur installer du matériel, ...

Elles connaissent ainsi vos clients de l'intérieur et ont accès à des informations que vos équipes commerciales ignorent souvent.

Elles disposent aussi généralement d'un capital confiance incomparable auprès de vos clients.

Formez- donc vos équipes techniques à la vente et vous augmenterez d'autant plus votre efficacité commerciale.

Au cours de cette formation, nous partirons toujours de l'expérience des stagiaires pour améliorer les pratiques dans leur contexte. Nous aborderons les points suivants :

### La posture de Technicien.ne et la vente (1ère demi-journée)

- Qu'est-ce que la vente ?
- Est-ce que la vente est compatible avec l'approche technique ?
- Distinguer la persuasion de la manipulation
- Qu'est-ce que la la vente additionnelle et pourquoi est-elle un plus pour le client ?

### Fondamentaux des techniques de vente (2ème et 3ème demi-journées)

- Découvrir ce qu'attend vraiment le client de notre part (écoute active et questionnement)
- Gérer la relation client en situation difficile pour acquérir/reconquérir la confiance du client

## FORMATION À DISTANCE

### PUBLIC CIBLE

Technicien.ne (SAV, contrôle, installation, formation ou autre service) intervenant chez des clients professionnels (B2B) - 6 pers max

### PRÉ-REQUIS

Etre déjà intervenu.e chez des clients professionnels (B2B) pour du service

### DURÉE

3 demi-journées de 3.5 heures en visio (10,5 heures au total)

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

- Récolter de l'information utile pour l'équipe commerciale
- Présenter un rapport de fin d'intervention qui ouvre sur de la vente additionnelle

A l'issue de la formation, si le besoin en est exprimé, la formatrice se tiendra à disposition pour des échanges personnalisés sous forme de tutorat.

Selon les besoins du groupe, il est aussi possible de créer un groupe d'échange entre stagiaires pour approfondir les apprentissages après la formation.

Formation aussi possible en présentiel. Plus d'infos sur <https://corymbe.coop/formation/formation-vente-pour-technicien-ne-sav-presentiel/>

## Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Travaux de réflexion en groupe

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- 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

Veillez 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.

0% ( avis)

## Taux de validation de la formation

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

Non renseigné



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

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 24x7, Paris, France

2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France

2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France

2019 : Certificat Incoterms® 2020, ICC Academy, International Chamber of Commerce, Singapour

2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France

2014 : TACE (Techniques Administratives du Commerce Extérieur), CCI Nantes, France

2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59), France

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne



**L'OUVRE-BOITES**

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation  
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



[www.corymbe.coop](http://www.corymbe.coop)

Téléphone : 02 28 21 65 10  
Courriel : [contact@corymbe.coop](mailto:contact@corymbe.coop)

Nos CGV : [www.corymbe.coop/cgv/](http://www.corymbe.coop/cgv/)

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire  
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État