

# Formation - Vitaminez vos pratiques commerciales !

Réussir ses ventes en face à face avec plaisir et efficacité. #méthode techniques & outils  
#neurosciences #performance positive

Relation commerciale et prospection

Vente

CODE : 3770 | Mise à jour : 13/01/2024

## Objectifs

- Maîtriser les clés de succès de l'entretien de vente en face à face
- Mieux se connaître et mieux comprendre les clients grâce aux neurosciences pour créer un climat de confiance
- Structurer et piloter le processus de Vente de la préparation au suivi

## Contenu de la formation

### JOUR 1

- Comprendre les différents profils clients
- Adapter sa communication, son comportement pour créer une relation de confiance
- Maîtriser les étapes du processus de Vente et les facteurs clés de succès
- Neurovente : exploiter ses forces et talents pour la Vente
- **Action** : Identifier les comportements, mises en situation, découvrir ses talents pour la Vente

### JOUR 2

- Créer un climat de confiance dès les 1ères minutes de la rencontre client
- Savoir présenter et valoriser son entreprise
- Découvrir les besoins et comprendre les motivations d'achat
- Neurovente : développer sa curiosité, son écoute active
- Développer son pouvoir de conviction avec un argumentaire impactant
- Valoriser son prix
- Neurovente : l'impact du biais d'ancrage
- **Action** : Expérimenter son écoute active, jeux pédagogiques, mises en situation, préparer ses outils

### JOUR 3

- Dépasser les objections
- Défendre son prix
- Oser conclure
- Lever les freins face à une situation ou un client difficile
- Neurovente : Gérer son stress et assouplir ses situations gachettes
- **Action** : Exercices sur les cas concrets des participants, mises en situation

### LES + DE CETTE FORMATION

- Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)
- 2 à 3 semaines entre les journées afin d'optimiser les apprentissages et bénéficier de retour d'expérience.
- Suivi post-formation en groupe : bilan des applications et du plan d'action, révisions et optimisation
- Options : quiz inter-session, e-learning de préparation, suivi post-formation individuel

## Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

## FORMATION PRÉSENTIELLE

### PUBLIC CIBLE

Toute personne impliquée dans la Vente : Commerciaux, Entrepreneurs, Assistants commerciaux, Dirigeants...

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### DURÉE

21 heures

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

Maximum 8 personnes

- Echanges et partages d'expériences
- Mises en situation
- Jeux pédagogiques

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Suivi & REX post formation (environ J+90)
- Recueil des attentes participants en amont et en début de 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.

★ ★ ★ ★ ☆ 90% (515 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



Karine Pasco

Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Plaisir et efficacité de la Vente et R.Client. Méthode, outils, Neurosciences. Piloter son cerveau pour révéler sa zone de croissance.

☎ 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com

Site web : <https://kapyrus.com>

Facebook : <https://www.facebook.com/Kapyrus44>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0>

Instagram : <https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw>

## Biographie

Diplômée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse...

En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boites, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !

Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).

Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

## Diplômes et formations

2023 : Maitre praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitivism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



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