

# Formation - Enfin un entretien de vente efficace !

Formez-vous en distanciel à l'entretien de vente grâce à une alternance de classes virtuelles et de travail individuel asynchrone.

Relation commerciale et prospection

Vente

CODE : 4515 | Mise à jour : 28/05/2024

## Objectifs

- Préparer l'entretien de vente
- Structurer l'entretien de vente : prendre contact, découvrir les besoins du client, argumenter, répondre aux objections
- Conclure et assurer le suivi de l'entretien de vente

## Contenu de la formation

Alternance de travail individuel asynchrone (6h au total) et de travail de groupe synchrone en classe virtuelle (8 visioconférences de 1h30)\*

### Séquence 1 – Vendre et prospecter : 2 classes virtuelles de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone\*

- Comprendre le parcours d'achat,
- Identifier les différentes étapes de l'entretien de vente
- Définir sa cible de prospection
- Construire ses outils de suivi de prospection
- Construire son pitch téléphonique
- Maîtriser son pitch téléphonique

### Séquence 2 – Préparer son entretien de vente : 2 classes virtuelles de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone\*

- Construire sa bibliothèque de questions à poser au client
- Construire un argument de vente avec la méthode APB (Avantages, Bénéfices, Preuves)
- Reconnaître les différentes typologies de clients et les leviers de motivation de ceux-ci avec la méthode SONCASE
- Construire sa banque d'arguments pour y piocher les arguments adaptés à chaque client

## FORMATION À DISTANCE

### PUBLIC CIBLE

Commercial.e, technico-commercial.e, entrepreneur.e, business developer

### PRÉ-REQUIS

Disposer d'un ordinateur avec une bonne connexion réseau - Maîtriser les produits à vendre

### DURÉE

18 heures

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

Maximum 6 personnes

- Préparer un entretien de vente spécifique

### Séquence 3 – Rencontrer et convaincre : 2 classes virtuelles de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone\*

- Réussir son premier contact
- Découvrir tout ce qu'on a besoin de savoir du client pour pouvoir le convaincre
- Comprendre les biais cognitifs à l'œuvre dans un entretien de vente
- Valoriser son prix

### Séquence 4 – Conclure la Vente : 2 classes virtuelles de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone\*

- Construire sa boîte à outils « réponses aux objections »
- Traiter les objections
- Conclure la vente
- Mettre en œuvre son **Plan d'Action Personnel** (et plan d'action d'équipe si plusieurs membres d'une même équipe participent à la formation)

\* durée estimée pour le temps de travail asynchrone, durée réelle pour les classes virtuelles (visioconférences)

A l'issue : création d'un **groupe d'échange** entre stagiaires pour approfondir les apprentissages.

## 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
- Vidéos

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation

### Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

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

## 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.

★ ★ ★ ★ ★ 100% (5 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](mailto: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

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 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)

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

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