

# Formation - Réussir ses ventes : vitaminez vos pratiques commerciales

Réussir ses rendez-vous et contacts prospects avec plaisir et efficacité #méthode #techniques et outils #performance positive

Prospection

Vente

CODE : 66308 | Mise à jour : 30/11/2025

## Objectifs

- Connaitre les clés de succès et les outils de la vente humaine
- Structurer et piloter le processus de vente de la préparation à la clôture
- Décoder son prospect
- Activer les leviers de la persuasion
- Savoir gérer et dépasser les obstacles

## Contenu de la formation

### JOUR 1 Maitriser les étapes du processus de vente et les facteurs clés de succès

- Maitriser les étapes du processus de vente et les facteurs clés de succès
- Réussir sa préparation
- Créer un climat de confiance dès les 1ère mn de la rencontre client
- Savoir présenter et valoriser son entreprise
- **Action :** mises en situation

### JOUR 2

- Comprendre les différents profils clients
- Adapter sa communication, son comportement pour créer une relation de confiance
- Maitriser l'art du questionnement
- Découvrir les besoins et comprendre les motivations d'achat
- Développer sa curiosité, son écoute active
- **Action :** identifier les comportements, expérimenter son écoute active, mises en situation, jeux pédagogiques

## FORMATION PRÉSENTIELLE

### PUBLIC CIBLE

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

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### DURÉE

3 jours (21 heures)

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

Minimum 4 personnes

Maximum 8 personnes

## JOUR 3

- Argumenter avec impact
- Valoriser son prix
- Dépasser les objections, lever les freins
- Négocier : défendre son prix
- Oser conclure
- **Action:** Exercices sur cas des participants, mises en situation

## LES + DE CETTE FORMATION

- Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)
- 2 à 4 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, accompagnement 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
- Echanges et partages d'expériences
- Mises en situation
- Jeux pédagogiques

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Suivi & REX post formation
- 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

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.

 89% (661 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%



Karine Pasco

**Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale**

Kapyrus

Décodez vos clients Cultivez votre mental commercial Entrainez vos techniques Vous allez redécouvrir la vente !



06 25 18 50 18

karine.pasco@kapyrus.com

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

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

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/)



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