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

Relation commerciale et prospection | Vente

CODE : 66308 | Mise à jour : 04/09/2025

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 satisfation 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

Dîplomée 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 Neurocognitvism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing