

Formation - Vous allez aimer la Vente !

Réussir ses contacts prospects, développer ses ventes : Structurer son approche, décoder les clients, cultiver son mental commercial

Vente | Prospection

CODE : 7407 | Mise à jour : 07/01/2026

Objectifs

- Structurer et piloter le processus de Vente
- Acquérir les outils et techniques d'une vente humaine efficiente et positive
- Identifier les moteurs et les freins à l'achat du prospect
- Adopter le bon mode mental pour être à l'aise et s'adapter au prospect
- Comprendre les leviers et enjeux de la relation commerciale grâce aux neurosciences

Contenu de la formation

Description :

- 9 modules de formation en ligne en asynchrone à suivre à votre rythme, disponibles 24h / 24
- Chaque module en ligne, d'une durée totale de 2h à 2h30, est composé de différents chapitres, 53 vidéos
- 3 rendez-vous individuels pour vous accompagner tout au long du parcours, vous aider à dépasser vos difficultés, répondre à vos questions et s'entraîner.

Les contenus

Rendez-vous de prise de contact et lancement de formation en visio

Module 1 : Les fondamentaux de la Vente

- Porter la stratégie commerciale
- Le processus et les étapes de Vente
- L'importance de l'objectif
- Neurovente : Le mental du vendeur
- Neurovente : Développer sa motivation

FORMATION MULTIMODALE

PUBLIC CIBLE

Commerciaux, entrepreneurs et indépendants

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

21 heures e-learning + 5 heures d'accompagnement individuel (26 heures)

SESSION INTRA

1800 € (ou 360 € par mois pendant 5 mois) / tarif groupe nous consulter (+150 € si dossier de financement)

GROUPE

Maximum 1 personne

- Neurovente : L'optimisme et son impact sur les ventes

Module 2 : Préparer sa rencontre

- Le b.a-ba de la préparation
- Le pouvoir de l'objectif du rendez-vous
- Préparer ses questions à forte valeur ajoutée
- Neurovente : La préparation mentale
- Neurovente : Gérer le stress avant la rencontre

Module 3 : Réussir le 1er contact

- Les 2 clés pour réussir son 1er contact
- Structurer pour maîtriser
- Se présenter en moins de 2 mn
- Neurovente : L'impact de la 1ère impression
- Neurovente : les biais cognitifs présents lors du 1er contact

Module 4 : Découvrir son client

- Comprendre les enjeux de la découverte
- Savoir poser les bonnes questions
- Découvrir les motivations
- Neurovente : Développer son écoute active
- Neurovente : La confiance client comment ça marche ?
- Neurovente : Entrainer sa curiosité

Rendez-vous 1 : apports complémentaires, questions / réponses, mise en pratique

Module 5 : Argumenter avec impact

- Structurer son argumentaire
- Argumenter en bénéfice
- Les détails qui tuent l'argu
- Neurovente : les 3 dimensions
- Neurovente : les biais cognitifs dans l'argumentaire
- Neurovente : les détails en plus pour un effet max

Module 6 : Valoriser son prix

- Les 2 paradoxes du prix
- Le stress du prix côté vendeur, et côté client
- Vendre la valeur
- 6 techniques pour présenter mon prix
- Neurovente : 6 biais cognitifs pour influencent la perception prix
- Neurovente : Dépasser ses croyances limitantes

Rendez-vous 2 : apports complémentaires, questions / réponses, mise en pratique, plan d'action individuel

Module 7 : Dépasser les objections

- Objection ! Même pas mal
- 6 techniques et le guide pour traiter les objections
- Zoom sur l'objection « c'est trop cher »
- Gérer les clients ou situations difficiles
- Neurovente : Eviter les pièges et développer la bonne posture
- Neurovente : Les biais cognitifs lors de l'objection
- Neurovente : Le cerveau et la contradiction

Module 8 : Négocier en souplesse

- Préparer sa négociation
- Le facteur clé de succès de la réussite
- Quand votre ego vous joue des tours et vous emmène dans le mur
- 3 règles d'or pour négocier
- Neurovente : gérer le stress de la négociation
- Neurovente : quand le cerveau est nul en calcul (même pour les forts en maths)

Module 9 : Oser conclure et après ?

- Conclure sans pression
- 6 techniques pour conclure
- Relancer et suivi
- Neurovente : oser conclure et engager l'acheteur

- Et la fidélisation alors ?
- Prospector avec la recommandation active

Rendez-vous 3 : apports complémentaires, questions / réponses, mise en pratique, plan d'action individuel

Cette formation est modulable selon vos besoins : nous contacter

- en individuel ou une équipe
- modules disponibles à l'unité
- En option : rdv suivi de individuel complémentaire

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
- Séances questions / réponses en inter-session
- Mises en situation
- Jeux pédagogiques
- Echanges et partages d'expériences

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, ...)
- Plan d'action individuel

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.

 92% (52 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

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/



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