

Formation : Professionnaliser sa démarche commerciale

Affinez votre approche pour gagner en crédibilité et efficacité

Cours pratique - 3j - 21h00 - Réf. ATK

Prix : 2020 € H.T.

★★★★★ 4,6 / 5

ActionCo

Clé en main

Formation éligible au financement Mobilités

À l'issue de la formation, le participant sera capable de comprendre ses clients pour saisir les opportunités et installer une relation commerciale de qualité. Cerner et identifier les besoins et motivations de vos clients aussi bien que d'apprendre les techniques d'argumentation contribueront à vous donner confiance et à vous affirmer face à eux.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Préparer l'entretien commercial : connaître son offre, ses clients et son marché
- ✓ Adopter une posture commerciale valorisante
- ✓ Maîtriser les techniques de communication
- ✓ Faire face aux objections et aux situations délicates
- ✓ Repérer les opportunités pour proposer une offre de service adaptée
- ✓ Négocier jusqu'à la signature

Public concerné

Tout salarié amené à développer une démarche commerciale dans le cadre de ses missions.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

PARTICIPANTS

Tout salarié amené à développer une démarche commerciale dans le cadre de ses missions.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Ateliers pratiques progressifs sur les savoir-faire et savoir-être (plus de 50% du temps de la formation). Jeux de rôle. Boîte à outils.

Méthodes pédagogiques

En complément de cette formation, ORSYS met à disposition des adhérents Atlas des modules de mobile learning. Ils seront disponibles 7 jours avant la formation et pendant 30 jours après la formation.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Préparer un entretien commercial

- Connaître son offre, les enjeux et tendance de son marché.
- Contexte de l'entretien de vente.
- Se préparer (dans la tête et dans la pratique).
- Structurer une référence active : obtenir une recommandation.
- Identifier les bénéfices pour son interlocuteur de recevoir le commercial.
- Lui communiquer ce bénéfice avec enthousiasme.

Réflexion collective

Atelier : à travers les expériences top et flop vécues ou observées, identifier les étapes et les postures d'un entretien commercial réussi.

2 Gagner la confiance dès les premières minutes

- Mieux comprendre le client et instaurer un climat de confiance : règle des 4x20.
- Utiliser les quatre vecteurs de communication : voix, posture, regard, présence physique.
- Saisir l'importance du non-verbal.
- Faire face à une attitude de réserve et de repli.

Mise en situation

Mise en situation : atelier pitch commercial. Présenter sa société en une minute (filmé et analysé).

3 Identifier les besoins et les motivations d'achat

- Découvrir les stratégies du client : ses objectifs, ses contraintes, ses enjeux.
- Identifier le style de communication de son interlocuteur et s'y adapter.
- Identifier le réseau d'influence.
- Hiérarchiser les priorités commerciales à partir des objectifs de l'acheteur.
- Cerner les motivations de son interlocuteur.
- Utiliser les outils de la découverte : questions, empathie, écoute active, reformulation.

Jeu de rôle

Atelier : appliquer les outils de la découverte dans une prise de contact rapide. Débriefing en groupe.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Affiner son argumentation

- Choisir les arguments en fonction des informations recueillies en phase de découverte (CAB).
- Bâtir et structurer son argumentation.
- Savoir communiquer en termes de bénéfices client.
- Vendre par la preuve.
- Se démarquer de la concurrence.
- Les trois techniques de présentation du prix.

Travaux pratiques

Atelier : présenter la solution en lien direct avec les besoins identifiés durant la phase de découverte.

5 Argumenter de façon persuasive et assertive

- Affirmer ses intentions.
- Adopter une attitude assertive.
- Rassurer son client.
- Utiliser le recadrage positif.
- Utiliser le bon canal de communication.
- Éviter au doute de s'installer.

Travaux pratiques

Test sur l'assertivité et entraînement à un entretien en utilisant et observant la posture assertive. Débriefing collectif.

6 Oser s'affirmer face à ses clients

- Savoir répondre posément à une critique.
- Traiter efficacement les objections.
- Prononcer un refus acceptable par le client.
- Pratiquer "l'anti-vente".

Réflexion collective

Accueillir et gérer les différentes objections clients. Débriefing collectif.

7 Traiter les objections

- Les attitudes à adopter face aux objections.
- Les trois étapes clés du traitement d'objections.
- Identifier les types d'objections et les anticiper.
- Les techniques de traitement.
- Transformer une objection en élément positif.

Travaux pratiques

Atelier : entraînement pratique sur les objections les plus fréquentes.

8 Obtenir l'engagement du client

- Détecter les signaux d'achat.
- Choisir la bonne forme de conclusion.
- Maîtriser les stratégies de fidélisation pour faire de chaque client un ambassadeur.
- Capitaliser la connaissance : le compte-rendu d'entretien.

Travaux pratiques

Atelier : reconnaître les signaux d'achat et les signaux de vigilance. Conclure efficacement l'entretien de vente. Rédiger le compte-rendu.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Mobilités, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 18 mai, 22 juil., 5 oct., 7 déc.

LYON

2026 : 18 mai, 22 juil., 5 oct.

BORDEAUX

2026 : 7 déc.

NANTES

2026 : 18 mai, 22 juil., 5 oct.

TOULOUSE

2026 : 7 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 mai, 22 juil., 5 oct., 7 déc.

AIX-EN-PROVENCE

2026 : 7 déc.

LILLE

2026 : 7 déc.

STRASBOURG

2026 : 7 déc.