

---

# Programme de Formation

---

## Commercial pour les non-commerciaux

### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** À distance

### Contenu pédagogique

---

#### **Public visé**

Managers, chefs de projets, consultants, experts techniques, indépendants, dirigeants non issus de la vente. Toute personne amenée à convaincre, faire adhérer, influencer ou promouvoir son offre / produit / expertise.



#### **Objectifs pédagogiques**

***Parler de son activité avec clarté, confiance et impact.***

***Identifier les besoins de son interlocuteur et y répondre avec justesse.***

***Gérer les objections avec calme et crédibilité.***

***Présenter une offre claire et équilibrée.***

***Construire une relation client basée sur la confiance et la valeur.***



#### **Description**

##### ***Module 1 – Changer de regard sur la vente et adopter la bonne posture***

Application

Déconstruire les clichés autour du commercial : manipulation, insistance, performance à tout prix.

Comprendre que vendre, c'est aider son interlocuteur à prendre une bonne décision.

Découvrir la psychologie de la vente bienveillante : écoute, confiance et alignement.

Identifier les freins personnels : peur de déranger, manque de légitimité, absence de structure.

Action

Auto-diagnostic de sa relation à la vente et de ses freins personnels.



Exercice guidé de recadrage : “je ne vends pas, j’accompagne”.  
Création d’un pitch d’intention : expliquer son activité en une phrase simple et sincère.

## **Module 2 – Clarifier sa valeur et apprendre à se présenter avec impact**

### Application

Apprendre à définir son propos commercial unique : à qui je m’adresse, ce que j’apporte, ce qui me différencie.  
Savoir parler de son activité sans jargon et en se mettant à la place du client.  
Structurer un discours clair et mémorable : le triangle “Problème – Solution – Bénéfice”.  
Adapter son message selon le profil et le niveau de maturité de l’interlocuteur.

### Action

Atelier de formulation de sa proposition de valeur personnelle.  
Rédaction et test d’un pitch de 60 secondes orienté bénéfice client.  
Jeu de rôle “présente ton activité à quelqu’un qui n’y connaît rien” avec feedback sur le fond et la posture.

## **Module 3 – Mener une conversation commerciale naturelle et authentique**

### Application

Les bases de la communication commerciale efficace : questionner, écouter, reformuler.  
Découvrir les 3 niveaux de besoin : explicite, implicite et émotionnel.  
Utiliser l’effet miroir et la reformulation pour créer un lien de confiance.  
Savoir conclure une conversation sans gêne ni pression : obtenir un engagement léger ou un prochain pas.

### Action

Simulation d’entretien de découverte à partir d’un cas réel.  
Exercice de reformulation d’objection douce (“je n’ai pas le temps”, “on verra plus tard”).  
Construction d’un guide de conversation simple et fluide pour les rendez-vous de présentation.

## **Module 4 – Oser proposer et valoriser son offre avec confiance**

### Application

Apprendre à parler prix sans gêne ni justification.  
Savoir formuler une offre claire et concise : valeur, preuve, bénéfice.  
Gérer les hésitations et objections courantes avec calme et bienveillance.  
Mettre en place une routine commerciale durable : suivi, relance, ancrage de confiance.

### Action

Rédaction de son argumentaire court (3 points clés) orienté résultats.  
Création d'un plan de suivi post-entretien (email, message, relance).  
Mise en pratique du closing éthique : "comment proposer sans pousser".



### **Prérequis**

Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé  
L'animation de la formation se déroule à distance, il est donc nécessaire de prévoir du matériel :

- Un ordinateur
- Une connexion internet stable
- Une webcam d'une qualité adéquate
- Un navigateur web à jour (chrome ou équivalent)
- Un espace au calme
- Un système audio adéquat : enceinte ou casque et un micro



### **Modalités pédagogiques**

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate.  
Chaque module combine des apports théoriques courts (APPLICATION) avec des exercices concrets directement applicables (ACTION). L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin de la formation. Chaque module suit un cycle clair : Comprendre → Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets



### **Moyens et supports pédagogiques**

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant.



## **Modalités d'évaluation et de suivi**

### **Avant la formation**

Chaque apprenant complète un questionnaire d'auto-positionnement portant sur 10 compétences (savoir-faire et/ou savoir-être) directement liées aux objectifs pédagogiques de la formation. Cet outil permet d'identifier le niveau initial de maîtrise de chaque compétence.

### **Pendant la formation**

Tout au long des modules, le formateur vérifie progressivement l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs, notamment à travers des échanges oraux, des mises en situation et des questionnements ciblés. Cette observation continue permet d'ajuster le déroulé pédagogique selon les besoins du groupe.

### **Après la formation**

À l'issue du parcours, chaque apprenant renseigne à nouveau le questionnaire d'auto-positionnement, afin de mesurer l'évolution et de valider l'acquisition des compétences visées.

En complément, le formateur évalue l'atteinte des 10 compétences selon trois niveaux :

- Non acquis
- En cours d'acquisition
- Acquis

Il attribue également une note et un commentaire personnalisé, visant à encourager une progression continue.

L'ensemble des résultats (auto-positionnements, évaluations et commentaires) est accessible sur l'intranet participants et peut être transmis au commanditaire sur demande à l'issue de la formation.



## **Informations sur l'admission**

De manière habituelle, nos formations sont déployées dans un délai moyen de deux semaines pour les sessions individuelles (ou INTER) et collectives (ou INTRA), sous réserve de disponibilités spécifiques.



## **Informations sur l'accessibilité**

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 –

[bonjour@propulsez.fr](mailto:bonjour@propulsez.fr)