

---

# Programme de Formation

---

## Techniques de vente

### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** À distance

### Contenu pédagogique

---

#### **Public visé**

Commerciaux, business developers, SDR, account executives, dirigeants, consultants, entrepreneur souhaitant structurer une méthode de vente robuste, efficace et mesurable.

#### **Objectifs pédagogiques**

***Maîtriser les fondamentaux de la vente moderne, fondés sur la confiance et la compréhension client.***

***Construire un discours clair, structuré et différenciant.***

***Adapter sa communication à chaque profil d'acheteur.***

***Gérer la relation client avec méthode, de la découverte au closing.***

***Mesurer et améliorer continuellement sa performance commerciale.***

#### **Description**

***Module 1 – Comprendre la psychologie d'achat et la posture du vendeur moderne***

Application

Décoder les ressorts psychologiques de la décision d'achat : émotions, confiance, besoin de sécurité et reconnaissance.

Identifier les styles de clients et adapter son discours selon les profils comportementaux (DISC, SONCAS, motivations profondes).

Comprendre la posture du vendeur conseil : passer du "vendeur qui parle" à "l'expert qui aide à décider".

Savoir instaurer la confiance dès les premières secondes : écoute, regard, rythme et alignement corporel.



## Action

Auto-diagnostic de son style de vente (écoute, persuasion, structure).  
Exercice d'observation et d'adaptation à différents types de clients (analytique, expressif, directif, réservé).  
Création d'une checklist des comportements clés à adopter selon la typologie d'acheteur.

## **Module 2 – Maîtriser l'art du questionnement et de la découverte des besoins**

### Application

Les 3 niveaux de découverte : situation, problème, impact.  
Les techniques de questionnement : entonnoir, reformulation, effet miroir, silence stratégique.  
Savoir distinguer besoin exprimé, besoin latent et besoin caché.  
Transformer la découverte en levier d'influence : comment amener le prospect à prendre conscience de sa problématique.

## Action

Construction d'un guide de découverte structuré, spécifique à son activité.  
Entraînement sur des cas concrets : simulations de découverte clients avec feedback immédiat.  
Rédaction d'un script de 10 questions à haut pouvoir d'influence commerciale.

## **Module 3 – Argumenter, convaincre et valoriser sans sur-vendre**

### Application

Construire une argumentation sur-mesure : bénéfiques, preuves, différenciation.  
Utiliser les modèles CAP (Caractéristique – Avantage – Preuve) et CAB (Caractéristique – Avantage – Bénéfice).  
Intégrer les leviers émotionnels à son argumentation : plaisir, gain, sécurité, reconnaissance.  
Gérer les signaux d'hésitation et renforcer la confiance dans le processus d'achat.

## Action

Création d'une matrice d'argumentation adaptée à son offre.  
Rédaction de 3 pitches de vente orientés client, selon le profil du décideur.  
Simulation d'entretien de vente avec analyse de la qualité d'écoute et de conviction.

## **Module 4 – Conclure avec assurance et créer un engagement durable**

### Application

Les signes d'achat et de décision : comment détecter le bon moment pour conclure.

Les techniques de closing : alternative, résumé, silence, reformulation de gain.  
Traiter les dernières objections avec élégance et détermination.  
Sécuriser la relation post-signature : follow-up, plan d'action, fidélisation.

#### Action

Rédaction d'un plan de closing personnalisé pour ses prochains rendez-vous.  
Mises en situation de conclusion d'entretien : 3 scénarios (acheteur hésitant, négociateur dur, indécis).  
Création d'un protocole de relance post-entretien pour renforcer la conversion.



#### **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)