

---

# Programme de Formation

---

## Fondamentaux de la vente

---

### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** À distance

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

Nouveaux commerciaux, alternants, juniors, collaborateurs en reconversion, techniciens évoluant vers un rôle commercial, profils Customer Success prenant une dimension vente.



#### **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre le rôle du commercial moderne et les étapes clés d'une vente réussie.
- Développer une communication claire, structurée et professionnelle dès le premier échange.
- Savoir questionner, reformuler et analyser les besoins réels du prospect.
- Construire une présentation d'offre impactante et différenciante.
- Gérer les objections avec maîtrise et conclure une vente en confiance.



#### **Description**

##### **Module 1 – Comprendre le rôle du commercial et les étapes incontournables d'une vente**

###### **Application**

Démystifier la vente : ce qu'elle est, ce qu'elle n'est pas.

Comprendre le rôle du commercial aujourd'hui : valeur, posture, proactivité, éthique.

Identifier quand commence réellement la vente : signaux, intention, préparation.

Découvrir la carte mentale d'une vente : prise de contact → exploration → proposition → traitement des objections → closing → suivi.

Acquérir la posture professionnelle : clarté, écoute, maîtrise émotionnelle, rythme.

###### **Action**

Construction de la carte personnelle des étapes de la vente.

Micro-exercice : se présenter en 20 secondes avec confiance.

Diagnostic individuel : forces actuelles + axes de progression immédiats.

##### **Module 2 – Communiquer avec impact : small talk, présentation et pitch**

###### **Application**

Créer un contact simple et professionnel : small talk utile, brise-glace efficace.

Se présenter de manière claire : identité → rôle → utilité pour le prospect.

Pitcher son entreprise : courte histoire, valeur clé, preuve.

Pitcher son produit : bénéfice → usage → résultat.

Adopter un ton, un rythme et une structure adaptés à chaque interlocuteur.

###### **Action**

Exercice "3 versions du pitch" : 15s, 30s, 45s.

Jeux de rôle : entrée en relation + brise-glace contextualisé.

Création du pitch personnel de présentation commerciale.

##### **Module 3 – Questionner pour comprendre : techniques de découverte et reformulation**



**Application**

Comprendre la logique de l'exploration : écouter pour orienter, pas pour vendre.  
Maîtriser les différentes familles de questions : ouvertes, ciblées, miroir, alternatives.  
Identifier les pain points réels : frustrations, enjeux, risques perçus.  
Savoir creuser sans brusquer : relances, silences, recentrages.  
Reformuler pour valider et créer la confiance : simple → orientée → engageante.

**Action**

Construction d'un guide de découverte adapté à vos offres.  
Mise en situation d'exploration complète avec feedback précis.  
Atelier "Reformuler en 3 niveaux" : simple, structurée, orientée décision.

**Module 4 – Présenter son offre, argumenter et conclure****Application**

Structurer une présentation d'offre claire : contexte → besoins → solution → bénéfices → preuves.  
Argumenter avec impact : méthode CAB (Caractéristique – Avantage – Bénéfice).  
Créer un différentiel : ce qui vous distingue réellement.  
Gérer les objections avec méthode : écoute → compréhension → réponse → validation.  
Préparer et utiliser les techniques de closing adaptées : question d'engagement, alternative, validation de valeur, micro-accords.

**Action**

Préparation d'une mini-présentation commerciale (3 minutes).  
Entraînement au traitement de 5 objections fréquentes dans votre secteur.  
Simulation de closing : sécuriser la décision et définir les prochaines étapes.

**Prérequis**

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation

**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**

Cette formation ne requiert pas de processus d'admission spécifique.

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)