

# Formation RC-01 – Vendeur en focale client – Vendre et valoriser les produits, projets et services



Commercial,  
Technico-Commercial,  
Chargé d'affaires

Toute personne en relation avec  
des clients



Aucun prérequis



## Inter-entreprises présentiel

21 heures (3 journées)  
1 230 € HT / personne

## Intra-entreprise présentiel

21 heures (3 journées)  
4 350 € HT / groupe (4 à 8 pers.)\*

Contenu et durée  
adaptés à vos besoins

## Individuel présentiel / FOAD

1 800 € HT \*  
(tarif sur la base de 9 heures)

Contenu et durée  
adaptés à vos besoins

\*Frais de déplacement en sus  
en fonction du lieu



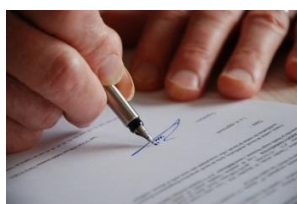
## Inter-entreprises présentiel

Ouverture d'une session  
dès 4 inscrits

Novotel Europole – GRENOBLE

Sessions suivantes

[Consulter le calendrier](#)



S'adresser aux leviers de décision conscients et  
inconscients pour augmenter son taux de concrétisation

«Parce que 71 % des critères d'achat sont subjectifs»

## Objectifs pédagogiques

- Développer son portefeuille clients, accéder aux bons niveaux de décision
- Faire la différence par une posture en « focale client », orientée sur les enjeux
- Développer son potentiel commercial, challenger ses habitudes

## Compétences visées

- Prospector, obtenir ses rendez-vous avec les décideurs
- Diagnostiquer les enjeux et motivations d'achat
- Convaincre par une argumentation factuelle
- Persuader par son attitude
- Développer une négociation raisonnée, créatrice de valeur
- Détecter l'instant du « closing » et capitaliser la relation client
- Agir en conscience tout au long du processus de vente

## Programme

### Construire l'argumentaire & prospector

« Talents et talons » pour la vente  
Construire son argumentaire : développer les preuves  
Prospector, cibler son client, passer les barrières  
Préparer sa stratégie d'entretien  
Identifier ses attitudes de vente : profil J'AIME®

### Etablir la confiance, mener le diagnostic

Contacté, se présenter, créer le lien  
Pratiquer des entretiens de vente : persuader par son attitude  
Mener le diagnostic des besoins & enjeux, des motivations d'achat  
Perfectionner la qualité de son écoute  
Valoriser son offre sur les points clés

### Négocier, défendre ses marges

Qualifier le potentiel client pour optimiser son temps  
Pratiquer des entretiens de négociation  
Présenter et défendre le prix tout en préservant la relation  
Identifier les pièges habituels et savoir en jouer  
Conclure et débriefé son acte de vente

## Les plus de l'intervention

Dérouler le processus de vente avec apport d'outils et de méthodologies  
Réflexion collective pour la construction des outils : pitch, référentiel de questionnement, argumentaire, traitement des objections, négociation & closing  
Se voir en action, pratiquer des entretiens de vente : sessions vidéo  
Partager des expériences et des bonnes pratiques  
Faire le lien entre personnalité, attitudes de vente, motivations d'achat : profil J'AIME®.



## Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Marc Vilcot](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)



Renseignements et inscription :  
[contact@com-hom.com](mailto:contact@com-hom.com)

Coordonnées des consultants :  
[www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)