

# Formation RC-04 – Vendeur B2C –

## Vendre et valoriser auprès des particuliers



B2C

Commerciaux dans l'immobilier, les assurances, le courtage, les services aux particuliers



Aucun prérequis



### Inter-entreprises présentiel

21 heures (3 journées)  
1 320 € HT / personne

### Intra-entreprise présentiel

21 heures (3 journées)\*  
4 440 € HT / groupe (4 à 8 pers.)\*  
Contenu et durée adaptés à vos besoins

### Individuel présentiel / FOAD

1 890 € HT \*  
(tarif sur la base de 9 heures)

Contenu et durée adaptés à vos besoins

\* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



### Inter-entreprises présentiel

Ouverture d'une session dès 4 inscrits



Pour renforcer l'ancrage des apprentissages, pensez à l'[accompagnement AA-01](#)



De la confiance solide naît l'élan décisif

*« Ce que vous montrez rassure... ce que vous inspirez décide »*

### Objectifs pédagogiques

- Développer un flux de rendez-vous qualifiés et transformer davantage au premier contact
- Mener un diagnostic complet (enjeux rationnels, motivations émotionnelles)
- Argumenter avec des preuves et un discours pédagogique compréhensible de tous
- Négocier sans brader, sécuriser le closing et poser des bases de fidélisation / parrainage
- Opérer dans le respect du cadre déontologique et de la transparence

### Compétences visées

- Prospecter et obtenir des RDV
- Qualifier vite et bien
- Développer une argumentation chirurgicale & persuader par l'attitude
- Négocier, conclure et préserver les marges
- Piloter son activité et ses relances en conscience

### Programme

#### Posture B2C & Prospection qui convertit

Focale "client particulier" & parcours d'achat

Générer et sécuriser le RDV

Préparer sa stratégie d'entretien & sa "boîte à preuves"

Scripts d'ouverture & micro-engagements

Identifier ses attitudes de vente : profil J'AIME®

#### Diagnostic profond & Valorisation de l'offre

Mener le diagnostic "raison + émotion" : écoute active, reformulation, critères de décision

Qualifier rapidement : questions de cadrage : potentiel, timing, décideurs/influenceurs

Mise en valeur & pédagogie : passer du produit à la solution rassurante

Cas pratiques sectoriels : immobilier, assurance, courtage, services

#### Négociation raisonnée, Closing & Fidélisation

Négocier sans détruire la valeur : traiter le prix par la valeur

Déetecter l'instant de bascule, formuler la demande d'engagement

Formaliser proprement (dossiers, pièces, process) et sécuriser la satisfaction immédiate

Eviter l'effet tunnel

Après-vente & croissance du portefeuille

### 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

Ateliers et jeux de rôle filmés : se voir en action, pratiquer

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



[Hugues Hauchemaille](#) (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)