

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
Détecter 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

Coordonnées des consultants :
www.com-hom.com

