

## PUBLIC

Responsables commerciaux –  
Ingénieurs des ventes – Technico  
commerciaux souhaitant développer  
leur appétit pour la vente

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

## NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

## LES POINTS FORTS

Méthodes interactives variées pour  
combiner théorie et pratique

Cycle complet d'apprentissage avec  
évaluations personnalisées à  
chaque étape

Outils concrets applicables en  
situation professionnelle

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré  
autour du transfert des  
compétences
- Acquisition des compétences  
opérationnelles par la pratique et  
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des  
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en  
plusieurs temps pour permettre  
engagement, apprentissage et  
transfert
- Formation favorisant  
l'engagement du participant pour  
un meilleur ancrage des  
enseignements

## SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences  
sera réalisée tout au long de la  
formation par le participant lui-  
même (auto-évaluation) et/ou le  
formateur selon les modalités de  
la formation.
- Evaluation de l'action de  
formation en ligne sur votre  
espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la  
formation, pour mesurer votre  
satisfaction et votre perception  
de l'évolution de vos

Code  
**90767**

Durée  
**1 jour / 7  
heures**

Tarif Inter\*  
**850 €  
HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Identifier le canal de communication du client
- Adapter sa communication au client
- Restituer une offre commerciale impactante
- Créer un échange positif et transformer le client en partenaire
- Entretenir la relation client

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

### Identifier et adapter sa communication au client

#### Découvrir les enjeux et cibler le comportement client

- Comprendre la règle de platine en communication commerciale
- Analyser le profil caractéristique de chaque client
- Identifier ses forces, besoins et motivations spécifiques
- Outil-clé : Utiliser le langage des couleurs pour décoder les profils

#### Optimiser sa communication selon les profils

- Distinguer verbal/non verbal, orientations tâches/relation, introversion/extraversion
- Observer et identifier les signaux comportementaux
- Adapter son style à chaque interlocuteur
- Jeu : Deviner les profils de ses interlocuteurs

### Restituer une offre commerciale impactante

#### Préparer et structurer sa présentation

- Définir l'objectif et le plan de sa présentation

compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Créer une cohérence graphique et une charte visuelle
- Maîtriser le pitch et le storytelling commercial
- Exercice : Concevoir sa charte de présentation personnalisée

### Adapter son discours et sa posture

- Adopter une présentation professionnelle impactante
- Utiliser les techniques de persuasion adaptées aux profils
- Jeu : Créer votre histoire commerciale personnelle

## Créer un échange positif et convaincre

### Convaincre pour faire adhérer

- Utiliser le feedback pour renforcer l'engagement
- Structurer synthèse et conclusion de manière persuasive
- Développer son assertivité commerciale
- Mise en situation : Convaincre et engager un client difficile

### Instaurer une relation long terme

- Animer la relation client au fil du temps
- Transformer le client en partenaire durable
- Etude de cas : Animer efficacement la relation client

## Entretenir et moderniser sa relation client

### Actualiser ses connaissances et être proactif

- Organiser une veille active sur son marché
- Développer les clés pour être proactif
- Anticiper les besoins clients
- Quiz : Évaluer si vous êtes proactif dans vos relations clients

### Devenir Vendeur 2.0

- Comprendre les nouvelles générations au travail
- Maîtriser les outils digitaux du commercial moderne
- Intégrer les technologies dans sa démarche commerciale
- Mise en situation : Démontrer sa maîtrise de la communication commerciale moderne

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

## A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

## Prochaines sessions

### PARIS

- 7 Oct. 2026
- 11 Déc. 2026

### A DISTANCE

- 7 Oct. 2026
- 11 Déc. 2026

### AIX-EN-PROVENCE

- 11 Déc. 2026

### BORDEAUX

- 11 Déc. 2026

### CHAMBERY

- 11 Déc. 2026

### GRENOBLE

- 11 Déc. 2026

### LILLE

- 11 Déc. 2026

### LYON

- 11 Déc. 2026

### MARSEILLE

- 11 Déc. 2026

### MONTPELLIER

- 11 Déc. 2026

### NANTES

- 11 Déc. 2026

### NICE

- 11 Déc. 2026

### NIORT

- 11 Déc. 2026

### PAU

- 11 Déc. 2026

### RENNES

- 11 Déc. 2026 – Session Garantie

### ROUEN

- 11 Déc. 2026

### STRASBOURG

- 11 Déc. 2026

### TOULOUSE

- 11 Déc. 2026

### TOURS

- 11 Déc. 2026