



intra – entreprise  
2 jours

# Vendre mieux Vendre plus (VMVP)

Cette formation reprend à son compte les **fondamentaux de la relation client / vendeur** et les replace dans notre **contexte économique** ou la **création de valeur** par le commercial prend tout son sens.

Le **commercial**, débutant ou confirmé, est placé au cœur des **sujets de son quotidien** dans le cadre des relations avec sa clientèle. Une **alternance** de concepts clés, de mouvements et de mises en application le plonge dans la réalité de son vécu et lui apporte des **solutions pratiques** et **immédiatement utilisables**.

L'organisation des stages en petits groupes (maximum 12 personnes) permet de mieux **répondre à chaque besoin**.

## Contenu pédagogique

### Le métier du commercial

(1/2 journée)

- Les attentes individuelles
- Le schéma global de la vente
- La préparation physique et psychologique
- Le plan d'action interpersonnel

### La maîtrise de l'entretien de vente

(1/2 journée)

- La méthode **ADAPT** ®
- L'accroche pour le rendez-vous
- La découverte du besoin client
- Etablir sa proposition
- Savoir présenter son offre

### Le traitement des objections et le développement des avantages concurrentiels

(3 heures)

- L'argumentaire client pertinent
- Se préparer aux objections les plus fréquentes
- Les 7 techniques de conclusion
- Entretenir les références actives

### Cas concret d'entreprise

(1/2 journée)

- Réalisation en sous groupe d'un scénario de réponse à un appel d'offre
- Mise en compétition des sous groupes
- Restitution et notation des équipes

### Le coaching-interpersonnel

(30 minutes)

- Examen et copie croisée des plans d'actions
- Prise de rendez-vous binômes

## Pour qui ?

- Pour tout **commercial** désireux de revisiter son **approche de la vente**.
- Pour tout **commercial** souhaitant se perfectionner et mettre en pratique des solutions et **techniques opérationnelles** qui produisent des **résultats rapides**.

## Les objectifs :

### A l'issue de la formation, les participants sauront :

- Identifier leurs **cibles à potentiel**.
- **Pendre un rendez vous** avec efficacité.
- **Découvrir un prospect** sans rien oublier.
- Bâtir un **argumentaire efficace**.
- **Présenter son argumentaire** avec talent.
- Maîtriser les **techniques de conclusion**.
- **Identifier** leurs axes de progrès personnels.

INTERVENANTS



L'équipe d'intervenants  
COHESIUM Formation & Coaching

36, RUE AUGUSTE TROUP  
31590 VERFEIL

Tel +33 (0)6 17 68 82 98

sgaichies@cohesium.com

www.cohesium-management.com