



Exemple de programme de formation

# Vendre ses prestations intellectuelles

Durée : 44h en présentiel et distanciel

Prix inter : 3 375 € HT

Prix intra : 11 800 € HT

## Les objectifs de la formation



- Prospecter les marchés cibles et les interlocuteurs-clés
- Optimiser les techniques et comportements de chaque étape du processus de vente
- Renforcer l'impact de sa communication
- Gagner en confiance pour réussir la dimension commerciale de sa mission

### Public visé

Les acteurs du développement commercial d'entreprises de prestations intellectuelles  
Les experts métiers avec une mission commerciale

### Pré-requis

Connaitre son offre commerciale

## Le contenu de la formation



### LA PROSPECTION DE NOUVEAUX MARCHÉS

Les stratégies de conquête en fonction des prospects-cibles  
L'identification et la qualification des prospects  
La prise de rendez-vous qualifiés à l'heure du digital  
Les réseaux professionnels physiques pour se rapprocher de ses cibles

### LES CLIENTS CIBLES ET LES INTERLOCUTEURS-CLÉ

La différence entre maux de tête et besoins  
Les motivations avec SONCASE  
L'analyse des besoins avec la matrice ACDE  
La plus-value immédiate d'un entretien de découverte



### **LES COMPETENCES COMPORTEMENTALES LIÉES A LA VENTE**

La découverte et l'adaptation de son comportement à celui des autres  
Les bonnes pratiques d'une communication impactante  
L'écoute et l'existence pour un dialogue constructif  
La méthode ABHRS pour parler en public

### **LES TECHNIQUES EN ENTRETIEN DE VENTE**

Le démarrage de l'entretien avec le TOP  
Se présenter et parler de l'entreprise  
La découverte du client avec des questions à forte valeur ajoutée  
L'argumentation avec la méthode BAC  
L'accueil et le traitement des objections avec la méthode CRAC  
La négociation avec la méthode DEAL

### **LA RÉDACTION D'UNE OFFRE COMMERCIALE EFFICACE**

Le rôle majeur de l'expression du contexte et des enjeux  
Les ingrédients d'une proposition persuasive  
La rédaction et la forme d'une offre impactante

### **LA RELATION CLIENT UNE FOIS LE CONTRAT SIGNÉ**

le TOP de la réunion de lancement pour sécuriser les engagements contractuels et/ou le passage de relai à d'autres interlocuteurs en interne  
Le changement de posture de la mission commerciale à l'expert métier  
La gestion des situations délicates  
L'identification de nouvelles pistes d'affaires  
La capitalisation de la connaissance des clients grands comptes

### **LA RÉUNION DE BILAN ET LA REVENTE**

L'invitation à faire exprimer par le client sa satisfaction sur la qualité de la prestation  
La mesure de l'atteinte des objectifs et la valeur perçue  
La capitalisation sur les retours d'expérience pour une meilleure expérience client  
Fidélisation, témoignage et recommandation

## **Animée par Corinne Pichoud**

Télécharger le parcours de la formatrice [en cliquant ici](#)

## **Toutes les informations utiles**

### **Admission à la formation**

Afin de pouvoir procéder à une inscription, il est nécessaire de fournir à SAPIO :

- la liste des participants et leurs adresses mail
- le lieu de formation avec les horaires souhaités
- la demande de prise en charge dans le cadre d'une formation financée par un OPCO

La convention de formation et les CGV sont émis et transmis pour approbation et signature électronique



Les participants reçoivent ensuite :

- un mail avec leur identifiant pour se connecter à l'espace Extranet"
- une invitation à remplir le questionnaire préformation et l'auto-positionnement
- la convocation de formation, le programme et le règlement intérieur

### Accessibilité

Nous avons la volonté d'intégrer les personnes en situation de handicap.

Nous analysons leur handicap avec votre référent, et mettons en œuvre des solutions adaptées.

Besoin de plus d'informations ?

Voici les coordonnées de notre correspondant handicap [cpichoud@sapio.fr](mailto:cpichoud@sapio.fr)

### Moyens et supports pédagogiques

Pendant la formation

- Alternance d'apports théoriques et d'échanges de pratique
- Etudes de cas en sous-groupe adaptés aux besoins et au contexte
- Mises en situation sur cas apportés par les participants, suivi d'un debriefing et de feedbacks
- Autoformation en ligne sur la plateforme e-learning
  - Méthode LEAD® : 5 modules de 60 mn
  - Leviers de l'influence : 7 modules de 15 mn
  - Méthode DEAL® : 5 modules de 60 mn
  - Péchés Capitaux : 7 modules de 15 mn
  - Serious game de 90mn
- Construction de son plan de progression personnalisé

Après la formation

- Mise à disposition des supports de présentation, de fiches techniques et d'éléments bibliographiques sur l'espace extranet
- Accès aux modules e-learning pendant 3 mois après la formation

4 à 6 semaines après la formation

- Retour d'expérience pour valoriser les réussites, partager les difficultés et ensemble trouver des solutions (2h en visio)

### Modalités d'évaluation et de suivi

Avant la formation

- Auto-positionnement préformation de ses compétences et questionnaire sur le contexte de sa mission commerciale et expression de ses attentes

Pendant la formation

- Tour de table d'évaluation des acquis
- Mises en situation avec feedback immédiat
- Auto-positionnement post formation de ses compétences

Après la formation

- Questionnaire à chaud
- Questionnaire à froid au bout de 3 mois
- Retour d'expérience

