



## TECHNIQUES DE VENTE : SPÉCIFIQUE AUX SUPPORTS AVANT VENTE

Défendre avec assurance les solutions proposées



**PROGRAMME**  
Accessible en : Flexi'Inter Intra-entreprise Training individuel

**J -15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants**

### Jour 1

#### 1 | Établir et entretenir un contact positif avec le client

- ▶ Les 3 lois de la communication
- ▶ L'impact de sa communication non verbale sur son interlocuteur
- ▶ Les attitudes attendues pour faire une bonne première impression
- ▶ La présentation personnelle : les étapes d'un pitch Personnel

#### 2 | Réussir sa démonstration devant un auditoire

- ▶ La posture, les gestes, le regard, les déplacements et l'espace de l'orateur
- ▶ Les 20 critères de réussite d'une intervention orale en public (video)

#### 3 | Découvrir la situation du client

- ▶ La liste des informations utiles à recenser pour argumenter ensuite sa proposition
- ▶ Le questionnement en entonnoir (initiation à la maïeutique)

#### Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel

### Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

#### 4 | Construire son argumentation

- ▶ Le réflexe CAP : caractéristique-avantage-preuve
- ▶ La notion d'avantage client et de valeur d'usage
- ▶ L'adaptation de son argumentation aux motivations d'achats détectées
- ▶ Les techniques d'argumentation : démonstration, analogies, références...
- ▶ Le closing ou l'art de transformer la situation client en opportunité de vente

#### 5 | Traiter les objections en face à face et en public

- ▶ La bonne attitude à adopter face au client qui objecte
- ▶ La technique de base SARCAQ pour montrer à l'autre que l'on prend en compte son point de vue
- ▶ Les techniques complémentaires pour faire face à toutes les situations

#### 6 | Repérer et utiliser la position des différents acteurs dans un schéma de vente "complexe"

- ▶ La notion de réseau d'influence au sein de l'entreprise cliente
- ▶ Les différents niveaux d'interlocuteurs chez le client : leur rôle et leur influence potentielle sur le déroulement du projet
- ▶ Les stratégies à mettre en oeuvre pour les intégrer plutôt que les subir dans son argumentaire

#### Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- ▶ **Eval'formation** et remise des attestations

**S.A.V. Pédagogique** : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.

**Objectifs pédagogiques**  
**COMMENT FAIRE POUR ...**

- 1 Établir et entretenir un contact positif avec le client
- 2 Réussir sa démonstration devant un auditoire
- 3 Découvrir la situation du client
- 4 Construire son argumentation
- 5 Traiter les objections en face à face et en public
- 6 Repérer et utiliser la position des différents acteurs dans un schéma de vente "complexe"

### ÉVAL'FORMATION

**Avant la formation** : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

**En fin de formation** : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

**Après la formation** : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !

### PROFIL DE L'INTERVENANT

**Consultant Senior et coach** expert de la communication interpersonnelle et gestion des conflits

### PUBLIC

**Personnes concernées** : Ingénieurs avant-vente, technico-commerciaux, techniciens expérimentés intervenant en amont du processus commercial

**Prérequis** : Aucun

**Effectif** : min. 3 - max. 8 participants

### MODALITÉS

**Intra-entreprise** : organiser cette formation dans votre entreprise en présentiel ou en distanciel

**Training individuel** : formation accessible en "one to one" : durée et schéma pédagogique adaptés

[Cliquer pour demander un devis détaillé](#)

### Les activités pédagogiques Capite Corpus

**DécliC** > prendre conscience...

**MécaniC** > s'approprier une méthode...

**PratiC** > se mettre en situation...

**VériDiC** > s'entraîner dans son contexte...

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : [www.capitecorpus.com](http://www.capitecorpus.com)

Email : [info@capitecorpus.com](mailto:info@capitecorpus.com)