



COMMERCIAUX : AUGMENTER SON POUVOIR D'INFLUENCE

Persuader, convaincre, inciter à chaque étape du process de vente



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- **Pour qui ?** Commerciaux seniors - Responsables commerciaux - Responsable grands comptes
- **Prérequis :** Aucun
- **Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach, expert vente et relation client
- **Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

1 | Adopter les 5 réflexes comportementaux de la vente

- ▶ Le questionnement et l'écoute
- ▶ La focalisation sur le positif
- ▶ L'anticipation des points négatifs de notre offre
- ▶ L'intérêt pour le client, le client, le client !
- ▶ L'importance du silence

2 | Influencer sans argumenter par le jeu des questions

- ▶ La boussole du langage pour clarifier les propos de l'interlocuteur
- ▶ La maïeutique de Socrate ou l'art de "faire accoucher" le client
- ▶ La méthode SAFI

3 | Persuader grâce aux apports de la psychologie sociale

- ▶ Les 2 principes de la prise de décision
- ▶ Les pièges de l'engagement
- ▶ Les techniques d'influence

4 | Convaincre par les outils de la communication suggestive

- ▶ Le «pitch» de présentation personnelle
- ▶ L'art du «storytelling»
- ▶ Les tactiques de suggestion

5 | Développer une argumentation impactante dans son discours

- ▶ Le réflexe CAP : caractéristique - avantage - preuve
- ▶ La notion d'avantage client et de valeur d'usage
- ▶ La technique de l'auto-objection pour garder la main
- ▶ Les techniques d'argumentation spécifiques

6 | Inciter le client à passer à l'action

- ▶ L'identification des signaux d'achat parmi : la projection, la satisfaction, la discussion prix
- ▶ Le client est d'accord
- ▶ Le client reporte sa décision à plus tard
- ▶ Le client doute

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- ▶ Synthèse et points d'ancrage
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

- | | |
|--|---|
| <p>"Délic" : tests, auto-diagnostics pour activer la prise de conscience</p> | <p>"MécaniC" : exercices mécaniques pour s'approprier les techniques</p> |
| <p>"PratiC" : des simulations avec un cadre et un objectif définis</p> | <p>"VéridiC" : un entraînement semi-réel pour faciliter le transfert</p> |



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Adopter les 5 réflexes comportementaux de la vente
- 2 Influencer sans argumenter par le jeu des questions
- 3 Persuader grâce aux apports de la psychologie sociale
- 4 Convaincre par les outils de la communication suggestive
- 5 Développer une argumentation impactante dans son discours
- 6 Inciter le client à passer à l'action



MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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

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



VOTRE FORMAT



Intra-entreprise : Votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent



Training individuel : un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos problématiques, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise :** 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel :** 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)



INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation



ECHANGER SUR VOS BESOINS PROGRAMMER UNE DATE



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : **[nous contacter](#)**

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

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus -
Organisme de formation
45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon

Capite Corpus est
concepteur et diffuseur exclusif
de cette formation

n° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

CPT