

CONTENUS

- **Connaissance de soi et des autres pour mieux vendre**
 - Identification de son propre profil de communication à l'aide de la méthode DISC
 - Lecture des profils de ses interlocuteurs pour adapter son discours
 - Compréhension des leviers de motivation et de décision selon les typologies comportementales
- **Analyse de son environnement de vente**
 - Réaliser une veille concurrentielle efficace
 - Identifier les tendances du marché et anticiper les évolutions sectorielles
- **Travailler son approche commerciale**
 - Adopter une posture professionnelle, assertive et adaptée au contexte BtoB
 - Soigner la première impression lors de l'approche client (physique, téléphone, e-mail)
 - Travailler le langage pour susciter l'intérêt
- **Définir des objectifs clairs pour chaque rendez-vous**
 - Clarifier les intentions commerciales avant chaque prise de contact
 - Adapter son discours selon le stade du cycle de vente
 - Fixer des objectifs concrets, mesurables et atteignables pour chaque échange
- **Maîtriser l'étape de découverte client**
 - Appliquer une méthode structurée de questionnement pour identifier les besoins, freins et leviers
 - Pratiquer l'écoute active et la reformulation pour valider la compréhension
 - Mise en situation : jeux de rôles pour s'entraîner à la découverte client efficace
- **Développer un argumentaire ciblé et personnalisé**
 - Construire un discours orienté bénéfices selon le profil DISC du prospect
 - Mettre en avant ses points forts en réponse directe aux besoins identifiés
 - Utiliser des exemples et cas concrets pour renforcer sa crédibilité
- **Gérer les objections avec aisance**
 - Identifier les types d'objections (prix, timing, interlocuteur...)
 - Techniques pour accueillir, comprendre et traiter les objections sans confrontation
 - Reformulation et retournement positif pour transformer une objection en opportunité
- **Réussir ses négociations**
 - Comprendre les enjeux et marges de manœuvre des deux parties
 - Techniques de négociation gagnant-gagnant
- **Conclure efficacement (Closing)**
 - Identifier les signaux d'achat et savoir les exploiter
 - Choisir le bon moment et la bonne formulation pour proposer la conclusion
 - Techniques de closing efficaces, simples et naturelles





OBJECTIFS

- **Développer son potentiel personnel** pour améliorer ses performances
- **Identifier ses forces**, renforcer sa posture commerciale et gagner en efficacité relationnelle.
- **Adopter de nouveaux comportements** et une meilleure organisation
- **Mettre en place des habitudes de travail structurées** et adopter une posture proactive.
- **Intégrer les nouvelles pratiques commerciales**
- **S'approprier les tendances actuelles** (social selling, approche conseil) et les outils digitaux.
- **Comprendre et renforcer la relation client**
- **Créer une relation de confiance**, durable et orientée solution.
- **Maîtriser la communication interpersonnelle**
- **Adapter son discours**, pratiquer l'écoute active et améliorer l'impact de ses échanges.
- **Analyser les attentes clients** et y répondre efficacement
- **Identifier les besoins** et construire des réponses claires, argumentées et personnalisées.
- **Maîtriser les leviers de la négociation**
- **Conduire une négociation équilibrée** et valoriser son offre sans concession inutile.
- **Répondre aux objections avec méthode**
- **Accueillir, comprendre et traiter les objections** pour faire avancer la vente.

VOTRE FORMATEUR

vec 15 ans d'expérience en commerce B to B dans la gestion des déchets industriels et 3 ans de formation dans l'enseignement supérieur, Jérôme possède une expertise solide et variée. Il développe des stratégies commerciales efficaces, favorise une approche humaine et forme des commerciaux, contribuant au succès de nombreux projets. Passionné par l'enseignement, il propose des formations sur mesure alliant théorie, pratique et défis concrets pour améliorer vos compétences en vente technique, optimiser vos approches commerciales et élaborer des stratégies de différenciation.



Jérôme Schatteman