

## VENDRE AVEC METHODE ET CONFIANCE

Structurer son approche commerciale, prospecter, convaincre et conclure

### Objectifs de la formation

**A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :**

- Structurer une démarche commerciale simple et réaliste.
- Clarifier leur cible, leur offre, leur promesse et leur argumentaire.
- Préparer leurs outils de prospection et de relance.
- Mener un entretien de découverte, présenter leur prix et faire avancer la décision.
- Traiter les objections et préserver une posture professionnelle.

### Programme de la formation

#### Jour 1 • Posture et stratégie commerciale

- La posture de chef d'entreprise appliquée à la vente : ne pas se justifier, ne pas mendier, savoir cadrer.
- Vision globale de la vente : visibilité, prospection, découverte, proposition, signature, fidélisation.
- Stratégie commerciale de base : cible, offre, canaux, objectifs, indicateurs simples.
- Relation client et parcours client : avant-vente, vente, après-vente, points de contact, irritants et opportunités.

#### Jour 2 • Fondations de l'offre

- Cible idéale, cible accessible, cible rentable.
- Offre : besoin traité, résultat promis, périmètre, différenciation.
- Argumentaire CABP et preuves : caractéristiques, avantages, bénéfiques, preuves.
- Motivations d'achat, formulations professionnelles, pitch 30 secondes / 1 minute.

#### Jour 3 • Prospection et prise de contact

- Organisation de la prospection : rythme, objectifs, listes, préparation.
- Canaux de prospection : réseau, LinkedIn, email, téléphone, terrain.
- Structure d'un bon message d'approche : ciblage, point commun, bénéfice prospect, appel à l'action.
- Script d'appel, fiche prospect, relance et objections courantes : pas le temps, pas le besoin, déjà un prestataire, plus tard.

#### Jour 4 • Entretien, prix et conclusion

- Trame d'entretien de vente : ouverture, cadre, découverte, reformulation, proposition, suite.
- Plan de questionnement : contexte, besoin, conséquences, objectifs, décision, temporalité.
- Présentation de l'offre, annonce du prix, marges de manœuvre, réponses aux objections et conclusion.
- Zoom ciblé sur les profils et situations difficiles les plus fréquents : client méfiant, pressé, indécis, négociateur, autoritaire.



### Tarif

#### Contactez-nous

BGE Flandre Création identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.



### Satisfaction

9,6/10



### Public

- Créateurs / repreneurs d'entreprise, indépendants, solopreneurs, dirigeants de TPE, salariés de TPE et toute personne chargée de développer une activité commerciale.



### Prérequis

Aucun prérequis technique. Avoir une offre ou un projet commercial à travailler est un plus.



### Durée

**4 jours (28h) en présentiel**



### Dates de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à [formation@bge-flandrecreation.fr](mailto:formation@bge-flandrecreation.fr)



### Délais d'accès à la formation

Prévoir un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits et des accords de prise en charge.



### Formateurs

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



### Matériel Nécessaire

- Accès Mon Bureau Virtuel



### Méthode Pédagogique

- Présentiel
- Apports ciblés
- Exercices + ateliers
- Jeux de rôle et débriefs



### Moyen d'évaluation et de suivi

- Quiz / exercices
- Mises en situation



### Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez-nous au 03.28.22.64.20. Notre Référente Handicap étudiera vos besoins spécifiques en rapport avec votre situation.