

## Vente efficace : Convaincre en 3 minutes !

### LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

**Savoir exprimer la valeur ajoutée de vos propositions commerciales en un temps extrêmement réduit**  
**Bâtir une stratégie d'entretien de vente basée sur votre capacité à poser les bonnes questions au bon moment**

**S'appuyer sur la préparation mentale pour booster votre impact dans le face à face client**

### LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 60% du temps alloué à l'expérimentation
- Feedbacks immédiats à l'issue des mises en situation
- Nombreux ateliers de co-construction qui permettent de progresser dans l'approche de vente efficace
- Nous proposons également une bibliographie complète « pour aller encore plus loin » et approfondir des points particuliers du programme

#### POUR ANCRER LA SESSION

Fortement conseillé pour valider les acquis, chaque participant ayant suivi une formation pourra s'engager individuellement afin de définir les plans d'action dans son contexte professionnel.

Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement personnalisé centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences.

**Devis à la demande : [nous contacter : i.carrara@arkose.net](mailto:i.carrara@arkose.net)**

Coaching

### NOS FORMATEURS



**Ali MENNAI**

Ex cadre commercial  
Spécialisé dans la vente  
à fort enjeux



**Aurélie PRADEL**

Ex acheteuse  
Consultante Senior Achats et  
Négociation Commerciale,  
Coach Professionnel Certifiée

**POPULATION CONCERNÉE :** Cette formation est destinée aux équipes commerciales.

**PRE-REQUIS :** Première expérience de vente, itinérante ou nomade, avec la gestion d'un portefeuille clients (actifs et prospects)

## J1

### VOTRE VALEUR AJOUTEE PASSEE AU CRIBLE DES ACHETEURS

- Définition du périmètre des attentes de vos clients
- Faire coïncider les attentes respectives du client et du fournisseur
- Construction des piliers de votre valeur ajoutée
- Exemple d'ateliers:
  - #1 : *Pourquoi nos clients travaillent-ils aujourd'hui avec nous ?*
  - #2 : *Argumenter avec persuasion pour développer l'engagement de nos clients.*
  - #3 : *Comment exprimer notre valeur ajoutée de façon impactante ?*

### DEVELOPPER VOTRE CAPACITE DE QUESTIONNEMENT

- Le questionnement au service de l'agilité relationnelle
- La check-list des questions impactantes
- Les facteurs clés de succès : Questionnement – Ecoute – Feedback en situation de vente
- Exemple d'ateliers:
  - #1 : *Mesurer l'efficacité de son questionnement.*
  - #2 : *Formuler ses questions pour en maximiser l'efficacité, acquérir des automatismes.*

### LA PREPARATION MENTALE AU SERVICE DE L'ENTRETIEN DE VENTE

- De la préparation chiffrée à la préparation mentale
- La synchronisation : technique fondamentale pour améliorer sa communication.
- Exercice de Visualisation : 3 mn pour convaincre

## J2

### JEUX DE RÔLE/TRAINING FACE À UN PROFESSIONNEL DES ACHATS

- Immersion dans la tête d'un acheteur
- Focus sur les notions clés du face à face en rdv
- Premiers entraînements hors de votre contexte habituel sur une situation de vente
- Entraînements dans le cadre d'une situation adaptée à votre quotidien et à votre contexte
  
- Les participants passent à tour de rôle et bénéficient d'un debriefing complet. Tous les cas sont travaillés en amont en J1

### CONCLUSION :

- Engagements individuels
- Feedback collectif de fin de session par le formateur
- Evaluation des animateurs par les participants



25 & 26 NOVEMBRE



DE 9H30  
À 17H30

2 JOURS

14 HEURES  
PRÉSENTIELLES



1 550,00 € HT  
SUPPORT,  
DÉJEUNERS INCLUS



PARIS



QUIZ  
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE  
DE SATISFACTION