



**CP CONSEIL FORMATION**

CONSEIL • COACHING • FORMATION • BILAN DE COMPÉTENCES

*Accompagner l'Humain*

COMPÉTENCES RELATIONNELLES

# VENDRE UNE PRESTATION CIBLÉE NÉGOCIER ET CONVAINCRE

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Développer du Chiffre d'Affaire.
- Valoriser et vendre un conseil, une prestation.
- Prescrire ses collègues.
- Évaluer la satisfaction des clients pour faire évoluer les prestations et fidéliser.
- Fidéliser une clientèle.

## CONTENU DE LA FORMATION

• **Le fil rouge de l'entretien de vente** : « c'est le client qui achète l'accompagnement et pas le conseiller qui le lui vend... »

• **Préparer sa visite** :

- Définir l'objectif de la rencontre.
- Cadrer l'entretien avec le client en amont.

• **Mener l'entretien pour comprendre le besoin** :

- Comprendre la situation du client dans sa globalité : contexte, histoire, valeurs, projets, motivations, etc...
- Reformuler et faire avancer le client dans la formulation de son besoin et de ses motivations.

• **Négocier et Argumenter** :

- Repérer les motivations principales (SONCAS) derrière les mots utilisés
- Cibler les arguments adaptés au client
- Repérer les points d'accord pour faire avancer l'entretien et verrouiller les étapes.
- Gérer les objections et les recadrer.

• **Finaliser la vente** :

- Reformuler les besoins et motivations en synthèse.
- Présenter le prix de la prestation et les bénéfices ciblés pour le client
- Conclure la vente et faire signer la mission.

• **Fidéliser le client et faire évoluer les prestations.**

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

En fonction de l'expérience préalable de chaque participant :

- Point sur les acquis, partage d'expériences.
- Nombreux exercices de mises en situations sous forme de jeux de rôles.

L'**alternance d'apports théoriques et de mises en pratique** est essentielle pour permettre une meilleure intégration des méthodes et outils transmis aux formés.

Le travail sur les **cas des participants** apporte du vécu et une efficacité garantie à l'exploitation des acquis post séminaire.

*Un livret pédagogique sera remis à chaque participant.*

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

**Public** : tout collaborateur ayant à vendre des prestations de service dans le cadre de sa fonction.

**Prérequis** : sans prérequis.

## EFFECTIF

De 4 à 10 personnes.

## MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

**Réalisation** : un état de présence et une progression pédagogique.

**Evaluation des résultats** : des objectifs d'évolution personnalisés, une auto-évaluation et un questionnaire d'évaluation en fin de formation.

## CALENDRIER

À définir avec l'entreprise selon ses besoins.

## COÛT ET DURÉE

**2 jours consécutifs (14h).**

À partir de **1300 euros H.T./J de formation.**

Devis personnalisé sur demande de l'entreprise.

**Délai d'accès** : les inscriptions sont gérées par l'entreprise cliente et sont communiquées 15J minimum avant le début de la formation.

**Accessibilité** : La formation se déroule dans les locaux du client qui devra attester de la conformité de ses locaux ; idem si un autre lieu était prévu par le client.

L'adaptation des moyens de la prestation sera étudiée et ajustée pour les personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à me contacter.

Contactez

**CP CONSEIL FORMATION**

CÉLINE PAUL, Intervenante

**06 84 84 19 96**

cp.conseil.formation@gmail.com

[www.CpConseilFormation.fr](http://www.CpConseilFormation.fr)