Développer son efficacité commerciale

La vente conseil - Niveau 1

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | CIAL-C20VC1 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 550 € ht

Formations Compétences Métier › Performance commerciale › Développer son efficacité commerciale

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Maîtriser les étapes et principales techniques d'une vente conseil.
- Améliorer ses ventes par sa création de valeur.
- Développer ses compétences relationnelles.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Aucun.

Public concerné

Tout commercial.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Identifier les besoins de son client dans sa prise de décision

- S'approprier les types de questionnements : objectif, construction...
- Définir les éléments indispensables à découvrir : les 7 thèmes de la découverte.
- Préparer sa chronologie de questionnement.
- Exercice d'application : savoir questionner.

Adapter son style aux attentes de son interlocuteur

- Mettre en place un bon relationnel : bien se préparer en 4 étapes.
- Adopter une posture de conseiller : pédagogie, suggestion, support...
- Mener la discussion avec tact et souplesse.
- Mise en application : faire preuve de flexibilité dans sa communication commerciale.

Apporter une solution à son client

- Détecter le bénéfice client attendu.
- Construire son argumentaire sur la création de valeur.
- Appuyer son discours sur les étapes séquentielles de la vente conseil.
- Mise en application : savoir rebondir pour proposer du sur-mesure.

Optimiser sa conclusion en valorisant sa valeur

- Cartographier le processus de décision client.
- Définir le réel pouvoir de décision de son interlocuteur.
- Accompagner progressivement vers la vente.
- Faire la différence par la valeur de sa proposition.
- Mise en application : faire face et traiter les objections.
- Travailler l'après-vente pour sécuriser la vente.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.