Développer son efficacité commerciale

La vente conseil - Niveau 2

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | CIAL-C20VC2 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 595 € ht

Formations Compétences Métier › Performance commerciale › Développer son efficacité commerciale

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- S'appuyer sur les motivations d'achat de son client pour mieux argumenter, convaincre et négocier.
- Se différencier en créant et vendant de la valeur.
- Défendre ses prix et ses marges par sa valeur.

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

Avoir une première expérience commerciale ou avoir suivi une formation sur les techniques de vente.

Public concerné

Toute personne placée régulièrement en situation de vente.

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.

Se préparer mentalement

- Organiser l'information et procéder progresser par paliers.
- Adopter une attitude positive et conquérante grâce à l'ancrage.
- Gérer son stress : techniques et exercices pratiques.
- Développer ses performances et sa créativité avec la visualisation mentale.

Gérer le profil de communication de son client

- S'appuyer sur un process de préparation efficace.
- Réussir son ouverture : conseils et bonnes pratiques.
- Optimiser sa communication verbale et non verbale.
- Établir le profil et la communication de son client.
- Mise en situation : s'adapter au profil de son client.

Découvrir les motivations d'achat du client

- Nouer un bon relationnel avec son client.
- Mettre en place une investigation gagnante : chronologie, typologie de questions...
- Verrouiller ses découvertes : verrous, validation, reformulation, question de repêchage...

Créer de la préférence pour créer de la différence

- Argumenter en Bénéfices ou Valeurs : les règles essentielles d'une bonne argumentation.
- Adopter une approche vendeur de « solution ».
- Gagner en assertivité pour convaincre et négocier.
- Mise en situation : faire prendre conscience à son client de sa valeur.

Trouver l'accord gagnant et réussir son closing

- Présenter son prix avec assurance.
- Traiter les objections.
- Étude de cas : perfectionner sa conclusion selon les différents types de clients / acheteurs.

Mieux vendre avec la psychologie positive

- Défendre ses prix et ses marges.
- Déjouer les pièges des clients / acheteurs.
- Atelier : travailler son mental pour faire la différence.

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.