COMMERCIAL - VENTES

# Techniques de vente niveau 2 : qualifier, défendre sa valeur et conclure

Un commercial expérimenté connaît son déroulé d'entretien. Ce qui bloque ensuite se joue ailleurs : un besoin qualifié trop vite, un interlocuteur unique alors que la décision est partagée, une remise concédée avant même que le client ait chiffré ce qu'il gagne. Ces 14 heures reprennent le cycle de vente là où le niveau débutant s'arrête. Les participants retravaillent leur qualification, construisent une argumentation appuyée sur la valeur et s'entraînent à tenir leur prix face aux tactiques d'achat. Chacun repart avec son entretien type révisé et ses réponses préparées aux objections qu'il rencontre le plus souvent.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **2 jours — 14 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 1 670 € HT** | **11 jours ouvrés après validation du financement.** |

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

## 01 Public visé et prérequis

**PUBLIC VISÉ**
Commerciaux terrain et sédentaires ainsi qu'ingénieurs d'affaires et technico-commerciaux disposant déjà d'une pratique régulière de l'entretien de vente.

**PRÉREQUIS**
Avoir une pratique régulière de l'entretien de vente en face-à-face ou à distance.

**POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE**
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

## 02 Objectifs pédagogiques

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

- Qualifier une opportunité en identifiant les enjeux du client et le circuit de décision
- Construire un argumentaire appuyé sur les gains attendus par le client
- Traiter les objections de fond sans céder sur le prix
- Conduire la phase de négociation en préparant ses contreparties
- Engager la conclusion et sécuriser les étapes suivantes de l'affaire

## 03 Programme détaillé

### M1 Qualifier au-delà du besoin exprimé

- Ce que le client ne dit pas spontanément
- Distinction entre besoin exprimé enjeu métier et enjeu personnel de l'interlocuteur
- Cartographie des personnes qui influencent et de celles qui décident
- Questions de qualification sur le budget le calendrier et le processus d'achat
- Repérage des affaires qu'il vaut mieux ne pas poursuivre
- Cas pratique : Les participants requalifient une affaire en cours à partir d'une trame de questionnement.

### M2 Construire une argumentation de valeur

- Passer des caractéristiques aux gains du client
- Traduction d'une solution en effets concrets sur l'activité du client
- Construction d'un raisonnement appuyé sur les éléments fournis par le client lui-même
- Preuves références et démonstrations adaptées à chaque interlocuteur
- Formulation d'un message court tenant en quelques phrases
- Atelier : Chacun rédige puis teste devant le groupe l'argumentation de valeur de son offre principale.

### M3 Traiter les objections et tenir son prix

- Répondre sans reculer
- Différence entre objection de fond doute et tactique de négociation
- Méthode de réponse applicable sans préparation préalable
- Défense du prix par la valeur plutôt que par la remise
- Préparation des contreparties à demander avant toute concession
- Réaction aux comparaisons avec la concurrence
- Mise en situation : Des acheteurs joués par le formateur mettent la pression sur le prix face à chaque participant.

### M4 Conclure et installer la suite

- De l'accord verbal à l'affaire sécurisée
- Signaux d'achat et moments propices à la demande d'engagement
- Techniques de conclusion adaptées au degré de maturité du client
- Formalisation de l'accord et des prochaines étapes
- Reprise de contact après un refus ou un report
- Plan de suivi du compte après la signature
- Atelier : Chaque participant construit le plan de conclusion de l'affaire travaillée pendant les deux jours.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**
Présentiel ou à distance

**LIEU / FORMAT**
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

**MÉTHODES MOBILISÉES**
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

**ENCADREMENT**
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

## 05 Modalités d'évaluation et de suivi

**ÉVALUATION DES ACQUIS**
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION**
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

**SANCTION DE LA FORMATION**
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 07 Modalités d'accès, financement et tarifs

**MODALITÉS D'INSCRIPTION**
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

**DÉLAI D'ACCÈS**
11 jours ouvrés après validation du financement.

**FINANCEMENTS POSSIBLES**
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

**DATES / SESSIONS**
Entrées permanentes

| FORMULE | DÉTAIL | TARIF |
|---|---|---|
| Inter-entreprises | -10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session. | **À partir de 1 670 € HT** |

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

## 08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

**RÉFÉRENT HANDICAP**
Tiffany LESTROUBAC

**CONTACT**
contact@monpoleformation.fr

## 09 Indicateurs de résultats

| INDICATEUR | RÉSULTAT | MODALITÉS DE CALCUL |
|---|---|---|
| Taux de satisfaction | **N/A** | Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois |
| Taux d'abandon | **N/A** | Calculé sur les 12 derniers mois |

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

## 10 Contacts

**INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS**
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

**ADRESSE**
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

**RÉCLAMATIONS**
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr