COMMERCIAL - VENTES

Vendre sans être commercial : écouter le besoin, proposer et négocier sereinement

Un consultant un technicien ou un responsable de projet se retrouve régulièrement en situation de vente sans l'avoir choisi. La gêne conduit à deux excès : présenter la prestation sans écouter le besoin ou accepter toutes les demandes du client sans en discuter les conditions. Ces 21 heures s'adressent à des professionnels dont la vente n'est pas le métier principal. Les participants apprennent à conduire un entretien de découverte à formuler une proposition claire à parler du prix sans embarras et à négocier des contreparties. Les mises en situation reprennent leurs propres prestations et leur vocabulaire technique.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 250 € 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
Experts techniques consultants responsables de projet chargés de mission et dirigeants de petites structures amenés à vendre leurs prestations.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Conduire un entretien de découverte avant toute présentation de prestation
- Reformuler un besoin client et le faire valider
- Présenter une prestation en termes de résultats attendus
- Annoncer un prix et le justifier sans se dévaloriser
- Obtenir une contrepartie pour toute concession accordée

03 Programme détaillé

M1 Posture et représentations de la vente

- Vendre reste un acte professionnel
- Idées reçues sur le métier de vendeur
- Différence entre conseiller et convaincre
- Légitimité de l'expert en situation commerciale
- Repères sur le déroulement d'un entretien
- À retenir : Un expert qui écoute avant de proposer vend mieux qu'un expert qui démontre.

M2 Découverte du besoin
- Poser les questions avant les réponses
- Questions ouvertes sur le contexte et les enjeux
- Recherche des conséquences du problème pour le client
- Écoute active et silences utiles
- Reformulation soumise à validation
- Mise en situation : Un participant mène une découverte sans jamais présenter son offre.

M3 Proposition et argumentation
- Parler résultats plutôt que méthode
- Passage des caractéristiques techniques aux bénéfices
- Structure d'une proposition orale courte
- Preuves et références utilisables
- Réponses aux questions techniques sans noyer l'interlocuteur
- Atelier : Chacun transforme la description technique de sa prestation en argumentaire de résultats.

M4 Prix et objections
- Assumer la valeur de sa prestation
- Annonce du prix et formulation à éviter
- Objections de budget et de comparaison
- Réponse au silence et à la demande de réflexion
- Distinction entre objection réelle et prétexte
- Mise en situation : Un client annonce un budget très inférieur et le participant conduit l'échange.

M5 Négociation et suite de la relation
- Conclure et entretenir
- Préparation des concessions et des contreparties
- Cadrage du périmètre de la prestation
- Formalisation écrite de l'accord
- Relance et suivi après la mission
- Cas pratique : Une demande de remise est traitée en contrepartie d'un allongement de la durée.

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 2 250 € 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