COMMERCIAL - VENTES

Vente complexe : cartographier les décideurs, bâtir l'offre et sécuriser la décision

Dans une vente à cycle long le contact principal n'est presque jamais celui qui décide. Le dossier passe par un comité des achats une direction financière et des utilisateurs qui n'ont pas les mêmes critères. Un dossier bien avancé se perd alors sur un acteur jamais rencontré ou sur un report de budget. Ces 21 heures portent sur les ventes à plusieurs interlocuteurs et à décision différée. Les participants cartographient les acteurs identifient les critères propres à chacun construisent un plan de compte et préparent la soutenance finale. Les affaires apportées par les participants servent de support tout au long du parcours.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 290 € 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 grands comptes responsables de comptes clés ingénieurs d'affaires et consultants intervenant sur des cycles de vente longs.

PRÉREQUIS
Une expérience de la vente en environnement professionnel est nécessaire.

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 :

- Cartographier les acteurs d'une décision et leur influence respective
- Identifier les critères de choix propres à chaque fonction rencontrée
- Construire un plan d'action de compte assorti d'échéances
- Préparer une soutenance devant un comité aux attentes divergentes
- Sécuriser les étapes finales jusqu'à la signature

03 Programme détaillé

M1 Spécificités du cycle long

- Ce qui change quand la décision se partage
- Étapes d'un processus d'achat à plusieurs niveaux
- Repérage des points de blocage habituels
- Coût d'une affaire poursuivie sans chance réelle
- Critères d'abandon assumé
- À retenir : Une affaire mal qualifiée coûte plus cher qu'une affaire perdue rapidement.

M2 Cartographie des acteurs
- Qui décide vraiment
- Rôles de décideur prescripteur utilisateur et acheteur
- Mesure de l'influence et du niveau de soutien
- Repérage des opposants et de leurs motifs
- Stratégie d'accès aux acteurs non rencontrés
- Cas pratique : Chaque participant cartographie les acteurs d'une affaire en cours et identifie ses angles morts.

M3 Construction de la valeur
- Un argumentaire par interlocuteur
- Critères techniques financiers et d'usage
- Chiffrage des gains attendus par le client
- Adaptation du discours à chaque fonction
- Alliés internes et relais de recommandation
- Atelier : Les participants déclinent une même offre en trois argumentaires destinés à trois fonctions.

M4 Plan de compte et soutenance
- Organiser la conquête
- Élaboration d'un plan d'action daté
- Préparation collective d'une soutenance
- Gestion des questions hostiles en séance
- Répartition des rôles au sein de l'équipe de vente
- Mise en situation : Une soutenance est présentée devant un comité jouant des intérêts opposés.

M5 Décision et sécurisation
- Franchir la dernière étape
- Repérage des derniers points de doute
- Négociation finale avec les achats
- Traitement des reports de décision et des arbitrages budgétaires
- Formalisation des engagements et démarrage
- Cas pratique : Une décision est reportée au trimestre suivant et le participant construit sa réponse.

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 2 290 € 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