12 Semaines de la Vente

Convertir plus de prospects en clients fidèles, avec méthode.

Carte d'identité de la formation	
Organisme de formation	Lansry Consulting • NDA 84692211569
Référence programme	PR9000954188
Durée	18 heures sur 12 semaines
Répartition	12 h de sessions collectives en visioconférence (12 sessions hebdomadaires d'1 h) + 6 h de contenus vidéo en asynchrone (12 vidéos de 30 min)
Modalité	Formation mixte (blended), 100 % à distance
Effectif	2 à 11 participants
Tarif	2 000 € net de TVA par participant
Délai d'accès	Inscription jusqu'à 20 jours avant le démarrage de la session, dans la limite des places disponibles (2 à 11 participants).

Formation éligible à une prise en charge OPCO

Action de formation au sens de l'article L.6313-1 du Code du travail, dispensée par un organisme de formation déclaré et certifié Qualiopi. Le présent programme, accompagné du devis, constitue le dossier à transmettre à votre OPCO pour une demande de prise en charge.

Public visé

Dirigeants, commerciaux, responsables du développement commercial et toute personne souhaitant structurer et améliorer sa performance commerciale.

Objectif général

Maîtriser les techniques et stratégies de vente du marché actuel pour convertir davantage de prospects en clients fidèles et augmenter durablement le chiffre d'affaires.

Prérequis

Aucun prérequis technique. Formation ouverte aux dirigeants, commerciaux et responsables du développement commercial souhaitant améliorer leur performance de vente.

Objectifs pédagogiques

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

- Adopter un état d'esprit de vente orienté service, aide et professionnalisme.
- Développer des croyances positives qui renforcent la relation et la confiance client.
- Maîtriser la communication et l'engagement en s'adaptant aux profils des clients.
- Mettre en place une démarche structurée de prospection, de qualification et de ciblage.
- Qualifier les leads grâce à un questionnement stratégique et une écoute active.
- Appliquer les techniques de vente pour augmenter la valeur perçue des offres.
- Conduire une négociation et traiter les objections avec méthode et assurance.
- Analyser la concurrence afin de différencier durablement son offre.
- Exploiter les données et outils (CRM) au service de la performance commerciale.
- Structurer un service client et un support générateurs de fidélité et de recommandation.
- Renforcer l'engagement client en orientant la décision vers les bénéfices.
- Construire et utiliser des scripts de vente orientés résultats.

Contenu de la formation – déroulé des 12 semaines

S1 **État d'esprit et professionnalisme**

- Adopter une posture de vente centrée sur l'aide et la résolution des problèmes du client
- Comprendre l'impact de l'attitude sur la réussite de chaque interaction
- Transformer chaque vente en opportunité de créer de la valeur

S2 **Croyances**

- Identifier ses croyances limitantes en situation de vente
- Développer des croyances positives sur ses clients et son offre
- Se connecter aux besoins réels pour proposer des solutions pertinentes

S3 **Communication et engagement**

- Adapter son langage aux différents profils de clients
- Décoder les modes de communication et de décision des clients
- Créer l'engagement pour attirer et fidéliser sa clientèle

S4 **Prospection, qualification et ciblage**

- Générer de nouvelles opportunités commerciales
- Cibler les bons prospects et qualifier leur intérêt
- Se différencier de la concurrence pour devenir le choix évident

S5 **Qualification des leads**

- Maîtriser le questionnement stratégique
- Pratiquer l'écoute active pour cerner les besoins réels
- Bâtir la confiance et révéler les motivations d'achat

S6 **Techniques et ventes**

- Augmenter la valeur perçue de ses offres
- Approfondir la connaissance produit, client et marché
- Susciter le désir et amener naturellement à l'achat

S7 **Négociation et gestion des objections**

- Comprendre le rôle des émotions dans la décision d'achat
- Préparer et structurer sa négociation
- Traiter et lever les objections en valorisant sa valeur ajoutée

S8 **Comprendre ses concurrents**

- Analyser les avantages, produits et offres des concurrents
- Identifier ce qui rend son offre unique
- Construire un positionnement clairement différenciant

S9 **Gestion des données et outils**

- Organiser efficacement ses données commerciales (CRM)
- Intégrer les outils technologiques pour gagner en productivité
- Prendre des décisions éclairées grâce à la donnée

S10 **Service client et support**

- Maîtriser les fondamentaux d'un service client d'excellence
- Simplifier le parcours d'achat et adopter une posture proactive
- Générer une fidélité durable et un flux de recommandations

S11 **L'engagement client**

- Mettre en avant les bénéfices plutôt que les caractéristiques
- Guider le prospect vers une décision d'achat éclairée
- Sécuriser l'engagement et la conclusion de la vente

S12 **Scripts, action et résultats**

- Construire des scripts de vente structurés
- Aborder tous les points essentiels de l'échange commercial
- Transformer la conversation en collaboration orientée résultats

Modalités pédagogiques

Formation mixte (blended). En amont de chaque session, une vidéo de 30 minutes à visionner en autonomie. Chaque semaine, une session collective d'1 heure en visioconférence animée par un coach certifié ActionCOACH : apports, mises en situation, plans d'action. Workbooks et outils prêts à l'emploi fournis.

Modalités d'évaluation et de suivi

Auto-évaluation initiale et finale, quiz hebdomadaires, mise en application via plans d'action, évaluation de la satisfaction à chaud et à froid.

Feuilles d'émargement par session, attestation de fin de formation, certificat de réalisation transmis au financeur, bilan pédagogique de fin de parcours.

Ressources techniques et pédagogiques

Plateforme pédagogique complète et drive partagé contenant l'ensemble des documents téléchargeables. Chaque exercice est accompagné d'un livret de travail incluant quiz, espaces de prise de notes et supports d'application pratique. Douze modules vidéo de 30 minutes visionnés au rythme du participant, complétés par les sessions animées en direct.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique est composée d'experts alliant une solide expérience professionnelle à une expertise pédagogique reconnue. Les intervenants sont des coachs certifiés ActionCOACH, sélectionnés pour leur capacité à transmettre des méthodes concrètes et à accompagner chaque apprenant jusqu'à la mise en application.

Modalités et délais d'accès

Inscription jusqu'à 20 jours avant le démarrage de la session, dans la limite des places disponibles (2 à 11 participants).

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Le référent handicap, Ady D. Lansry, étudie avec chaque bénéficiaire les aménagements nécessaires. Contact par email : Contact@lansry-consulting.fr, réponse sous 48 heures maximum.

ActionCOACH Formations / Lansry Consulting • SAS au capital de 2 000 € • 56 rue de Margnolles, 69300 Caluire-et-Cuire • SIRET 983 024 480 00011 • APE 85.59A - Formation continue d'adultes • TVA FR09 983 024 480 • Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84692211569 auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes. Contact par email : Contact@lansry-consulting.fr, réponse sous 48 heures maximum.