



FORCE DE VENTE

**FORMATION** BIEN VENDRE SANS ÊTRE UN COMMERCIAL DE MÉTIER  
S'INITIER À LA VENTE

RÉFÉRENCE : BU01013

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 17.04.2025)

1. Définition des  
besoins

2. Évaluation des  
connaissances

3. Formation

4. Test et validation  
des acquis

À la recherche d'une formation **Bien vendre sans être un commercial de métier** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Bien vendre sans être un commercial de métier** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Bien vendre sans être un commercial de métier** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Bien vendre sans être un commercial de métier** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

## Public

Dirigeants (TPE, PME),  
collaborateurs administratifs,  
collaborateurs techniques.  
Créateurs ou repreneurs  
d'entreprises. Jeunes à la recherche  
d'un premier emploi. Une "corde de  
plus à son arc" : savoir vendre mais  
aussi savoir "se vendre". Personnes  
en reconversion. Des milliers de  
postes qui demandent des qualités  
et des capacités commerciales sont  
à pourvoir.

## Prérequis

Aucun.

## Objectifs du stage

La formation **BIEN VENDRE SANS  
ETRE UN COMMERCIAL DE  
METIER** a pour objectifs de :

- Améliorer la phase de découverte  
client pour définir les besoins  
annexes/complémentaires
- S'approprier et personnaliser  
l'Argumentaire de vente
- Démystifier la vente et la fonction  
commerciale.
- Créer des réflexes commerciaux  
naturels chez les personnes  
formées.
- Etre reconnu comme un vendeur  
"qui sort vraiment du lot".

## Durée

2 jours

## Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :  
Une progression individuelle de  
chaque participant, basée sur la  
participation à de nombreux jeux  
de rôles et simulations de  
situations vécues en entreprise.  
Une part collective axée sur les  
fondamentaux de la vente,  
entièrement revus et corrigés.  
Un accompagnement individuel  
des commerciaux formés lors de  
quelques contacts clients (lorsque  
cela est souhaité par l'entreprise).

Méthode pédagogique  
participative.

## CONTENU DU PROGRAMME

Associée au métier de vendeur ou commercial, la **vente** est le fait d'échanger un bien ou un service contre de l'argent. L'objectif de la **vente** est aussi bien d'inciter à l'achat que de fidéliser la clientèle. La compétence de la **vente** correspond à tout le processus de vente. En contact direct avec le client, il faut donc savoir communiquer et échanger, avoir un certain niveau de négociation et un sens de persuasion.

La formation **BIEN VENDRE SANS ETRE UN COMMERCIAL DE METIER** vous permettra de maîtriser et d'appliquer les objectifs suivants à savoir :

- ▶ Maîtriser les techniques de vente
- ▶ Adopter l'intelligence commerciale situationnelle
- ▶ Optimiser son processus de vente
- ▶ Structurer leur démarche commerciale
- ▶ Analyser les attentes psychologiques du client
- ▶ Argumenter pour convaincre
- ▶ Anticiper les besoins latents (ventes additionnelles)
- ▶ Engager leur client vers la conclusion de vente

## PRÉAMBULE : LE BON COMMERCIAL N'EST PAS TOUJOURS CELUI QUE L'ON IMAGINE

Beaucoup d'idées reçues ont la vie dure, à commencer par le fait qu'un bon commercial est quelqu'un de forcément expansif, à l'aise en toutes circonstances et capable de vendre n'importe quel produit ou service. Rien de plus faux. En matière commerciale, l'habit ne fait presque jamais le moine. C'est ainsi que nous formons régulièrement des hommes et des femmes qui n'étaient pas des professionnels de la vente (techniciens, administratifs ) mais qui deviennent rapidement d'excellent commerciaux.

## PROGRAMME DE FORMATION

- ▶ Surmonter ses blocages et ses à-priori sur la fonction commerciale.
- ▶ Comprendre les nouvelles attentes des clients vis-à-vis de leurs interlocuteurs.
- ▶ S'organiser pour prospecter efficacement : auto-motivation, fixation d'objectifs, gestion de son temps.
- ▶ Décrocher des rendez-vous commerciaux simplement et en douceur.
- ▶ Savoir donner une bonne impression immédiatement.
- ▶ Découvrir les besoins exprimés ou potentiels de son interlocuteur. Faire parler un client peu loquace.
- ▶ Utiliser les bons arguments pour convaincre, réaliser des démonstrations convaincantes.
- ▶ Savoir répondre aux objections, notamment celles concernant les prix.
- ▶ Conclure sans jamais repartir les mains vides mais sans forcer la main du client.
- ▶ Pratiquer des ventes additionnelles de manière "soft".
- ▶ Relancer avec le bon scénario pour ne pas sans importuner son interlocuteur.

**Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptons en fonction des besoins des entreprises.**

## LES "PLUS" :

- ▶ Une prise en compte profonde de la psychologie des personnes peu habituées à la vente.
- ▶ Une approche vraiment originale de la vente, qui ne donne pas l'impression au client d'être agressé.
- ▶ Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients ).
- ▶ La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.
- ▶ Une sensibilisation préalable des futurs commerciaux aux travers de plusieurs résultats d'enquêtes
- ▶ La remise d'un classeur complet "Méthode pratique de vente" ou de l'ouvrage "Entretiens de vente efficaces. Conjuguer résultats et respect du client", publié à l'Afnor par les formateurs.

## FIN DE FORMATION

#### METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

#### SANCTION :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

#### Parler à un conseiller formation

📞 01.47.23.79.72

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.
- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

### Votre formateur **Bien vendre sans être un commercial de métier**

#### Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

### Comment financer la formation **Bien vendre sans être un commercial de métier ?**

#### OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

#### **Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :**

- ▶ [opco.ep](http://opco.ep) pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ [atlas](http://atlas) pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ [fif.pl](http://fif.pl) pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ [afdass](http://afdass) pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

### Formation **Bien vendre sans être un commercial de métier** dans vos locaux ou en ligne

#### Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

**Nos formations** sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

**Formation** Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

#### Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.  
La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit

#### Les avantages du **distanciel** :

**Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir :** poste informatique équipé, connexion internet fibre,

dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.
- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

webcam, micro et casque audio.

Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.
- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : [contact@stageup.fr](mailto:contact@stageup.fr)

01 47 23 79 72



formation éligible  
PLAN DE FORMATION