



Zola Développement

## **Le programme de formation**

**La vente consultative : passer du produit à la solution**

- **Public concerné** : vendeur
- **Objectifs de la formation** : comprendre l'approche de la vente consultative et l'appliquer dans son propre marché

### **Savoir :**

- Connaître les techniques de la vente consultative
- **Savoir-faire :**
  - Maîtriser les techniques de la vente consultative
  - Appliquer les techniques de la vente consultative dans son activité commerciale
  - Diagnostiquer (détecter et comprendre) les enjeux du client
  - Evaluer les axes de développement pour accompagner le client
  - Amener le client à s'interroger
  - Influencer et faire émerger les besoins du client
  - Pratiquer l'écoute active
- De la vente produit à la vente solution
- La posture consultative
- Les méthodes SPIN et autres approches consultatives
- Maîtriser les techniques de questionnement
- Maîtriser l'écoute active

- Bien mener une vente ‘enquête’
  - Analyser et diagnostiquer les besoins du client
  - Bien présenter les axes de développement possibles
  - Se positionner comme accompagnateur de choix
  - Etre source de proposition
- 
- **Savoir-être :**
  - Être orienté client
  - Être curieux
  - Être ouvert
  - Avoir l’intelligence des situations
- 
- **Approche pédagogique :**
  - Ateliers de travail collaboratif.
  - Atelier de travail individuel sur la réflexion stratégique de leurs secteurs de vente.
  - Étude de cas hors contexte pour lever freins et croyances, restant en rapport direct avec les compétences attendues sur la formation.
  - Animation sous forme de jeux de rôles.
- 
- **Moyens techniques et autres :**
  - Supports ateliers, rétroprojecteur, paperboard.
  - Vidéo et audio.
  - Contenu de formation en format prise de note pour les participants.
- 
- **Mode d’évaluation :**
  - Évaluation réalisée dans les ateliers collectifs et individuels pendant le déroulé de la formation.
  - Jeux de rôle sur une situation choisie par le bénéficiaire.
  - Questionnaire sous forme de Quiz.
- 
- **Mode de suivi :**
  - Point individuel avec le commanditaire de la formation sur les actions opérationnelles réalisées ou en cours suite à la formation

Échéance à prévoir sur l'impact de la formation : de 3 à 6 mois  
Des réunions d'échanges et de partage peuvent être organisées. (Optionnel)

- **Prérequis :**

- Aucun

- **Modalités et délais d'accès :**

A la réception de votre demande d'information et d'inscription, Nous vous envoyons un devis, et le programme de formation détaillé dans les 2 jours qui suivent votre demande.

Votre inscription sera validée dès retour du devis et de la convention de formation signés. A réception des documents d'inscriptions validés, et sous un délai de 48heures, le formateur prendra contact avec vous, pour convenir des dates de formations.

Nous réaliserons également une étude de vos attentes et besoins sur le thème de formation choisie.

Une évaluation des compétences avant, pendant, et à l'issue de la formation à chaud, sera réalisée, afin de mesurer les acquis.

Information importante : Merci de nous faire part de toute situation de handicap afin d'adapter nos conditions