

Maîtriser toutes les étapes de l’entretien de vente avec SALES IQ PLUS

Objectifs de formation

- Maîtriser les 8 compétences de l’entretien de vente

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser toutes les étapes de l’entretien de vente et les outils utiles.
- Être persuasif et convaincant en face à face comme à distance.
- Répondre efficacement aux objections

Durée : 02 jours -14 heures

Mise à jour le : 9 juin 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

Tarif Inter : 1495 €
Test Sales IQ inclus

Dates :

Les 21, 28 Septembre 2026

Les 22, 29 Décembre 2026

Les 04, 11 Février 2027

Les 15, 22 Avril 2027

Les 23, 30 Juin 2027

Prérequis

- Aucun

Public

- Tous commerciaux souhaitant maîtriser les 8 compétences de l'entretien de vente

Programme

Les 8 compétences clés de l'entretien de vente

- ✓ 01 – Entrer en relation
  Capacité à cibler les bons interlocuteurs en s'adaptant à leurs styles de communication et

d'achat.

- ✓ 02 – Présenter l'offre
  Savoir présenter et argumenter la solution en termes d'avantages et bénéfices clients.
- ✓ 03 – (Se) manager
  Adresser et piloter son business. Mettre en place et suivre ses priorités (comptes et interlocuteurs) au fil des étapes du cycle de vente.
- ✓ 04 – Engager
  L'engagement passe par un traitement optimal des objections. La deuxième étape est la négociation puis la validation de l'engagement.
- ✓ 05 – Satisfaire le client
  Garantir que la valeur attendue du client soit conforme à la valeur délivrée pour fidéliser le client. "Promesse respectée."
- ✓ 06 – Diagnostiquer
  Maîtriser les techniques de questionnement. Identifier les besoins, les opportunités et les motivations d'achats du client.
- ✓ 07 – (Se) préparer
  3 dimensions : Analyse de l'entreprise et de son marché, Maitrise de l'offre, des outils à disposition, préparation mentale, physique et matérielle.
- ✓ 08 – Cibler
  Définir des marchés potentiels et des bons interlocuteurs pour mettre en oeuvre la meilleure stratégie commerciale et les tactiques adéquates.

Ces huit compétences clés sont croisées aux huit étapes du processus de vente

Les 8 étapes du processus de vente et leurs brèves descriptions

- ✓ 01 – Préparer
  Cette étape traite de la manière dont on prépare les ventes et dont on se prépare à vendre.
- ✓ 02 – Cibler
  Nous explorons les marchés ou entreprises que votre équipe peut cibler dans le cadre de sa prospection.
- ✓ 03 – Se Connecter
  Etape de contact initial où vos commerciaux vont devoir faire appel à leurs clients sur un plan intellectuel afin qu'ils vous considèrent comme une ressource crédible
- ✓ 04 – Évaluer

Permet de déterminer ce qu'il faut vendre et comment le vendre, principalement en sondant et en écoutant.

- ✓ 05 – Résoudre
  C'est la partie où votre équipe de vente présente des solutions, argumente, présente votre produit/service ou annonce les résultats que l'achat produira.
- ✓ 06 – Confirmer
  Une fois que vos commerciaux ont démontré leur capacité à répondre à la problématique de leurs clients, il est temps d'obtenir leur engagement.
- ✓ 07 – Garantir
  C'est à ce moment que la relation se construit et que la fidélité du client s'entretient.
- ✓ 08 – Gérer
  Phase finale du cycle de vente, c'est le moment où votre équipe commerciale gère les ventes et les comptes.

Présentation du test SALES IQ PLUS & SALES IQ PLUS Equipe

Vous souhaitez connaitre à l'instant T votre degré de maîtrise des stratégies commerciales ?
Sales IQ Plus est une analyse objective et personnalisée de vos connaissances en vente au moment "T" où vous avez passé le questionnaire. Elle vous dit où vous en êtes – pourquoi vous en êtes là – et quelle compétence développer. Il ne s'agit pas d'une évaluation de votre QI mais uniquement d'une évaluation de votre intelligence en situation de vente.
Cette intelligence de la relation commerciale n'est pas figée, elle peut être renforcée grâce à un apprentissage.
Sales IQ Equipe ne détermine pas le potentiel de vos commerciaux, mais mesure plutôt leur approche et leur compréhension de la vente dans l'environnement professionnel et concurrentiel actuel. Votre équipe peut avoir un potentiel de vente énorme et avoir un score minime au Sales IQ Plus Equipe, cela est fonction des connaissances actuelles de vos commerciaux en matière de vente.

Modalités pédagogiques

- Alternance d’apports théoriques et pratiques
- Exercices d’applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l’issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l’entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- que l’information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la

mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n’appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)
- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
