Convaincre sans forcer : les clés d'un entretien commercial efficace

Programme de formation en présentiel

Présentation générale :

On a beau maîtriser son métier, parler de ses offres et répondre aux objections peut sembler être un vrai défi. Il est facile de s'éparpiller, de trop en dire, ou de se sentir en difficulté face à nos prospects/clients. Ce programme vous donne une structure claie pour vos échanges commerciaux, vous aide à adopter une posture stable et confiante et à conclure vos ventes avec plus d'aisance – sans pression, ni forcing.

Objectifs

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Expliquer comment les émotions influencent la décision d'achat et identifier les mécanismes neuroscientifiques à l'œuvre dans une situation commerciale
- Utiliser les 7 clés du changement comme outil de diagnostic en situation commerciale
- Conduire un entretien de vente en appliquant les 5 étapes, de la prise de contact à la conclusion
- Mobiliser les 4 piliers de la communication dans un entretien commercial pour créer une relation de confiance et explorer le besoin réel du client
- Traiter les objections avec assertivité en mobilisant les principes d'influence appropriés
- Adopter une posture commerciale assertive et confiance en situation de vente, y compris face à un frein ou un refus

Public visé et prérequis

- **Public visé :** toute personne ayant une activité commerciale ou en contact avec ses clients, souhaitant structurer ses échanges de vente et gagner en efficacité
- **Prérequis :** Aucun prérequis

Contenu de formation

Jour 1 :

- Le cerveau humain en situation commerciale
- Réussir la phase de contact
- Explorer le besoin : les 4 piliers de la communication en action
- Diagnostiquer les freins avec les 7 clés

Jour 2 :

- Gérer les objections avec les neurosciences et les principes d'affluence
- Conclure avec confiance, sans forcer
- Simulation complète et plan d'action

Moyens prévus

- **Moyens pédagogiques :** alternance d'apports théoriques et de mises en pratiques avec débriefings collectifs. Approche active et participative avec des jeux de rôles et des cartographies collectives. Visionnage et analyse critique de vidéos. Capsules pédagogiques issues de la PNL et des neurosciences sont intégrées tout au long du parcours.
- **Moyens techniques :** supports écrits, salle équipée d'une télé connectée permettant la projection de diaporamas, documents, vidéos préenregistrées.
- **Moyens d'encadrement :** Fanny JAQUES, formatrice en vente, est certifiée en Programmation Neurolinguistique SNLP Bandler et ingénieure pédagogique (RNCP), formée aux neurosciences (certificat de réalisation par l'Académie des Neurones). Elle est forte de 15 ans d'expérience en vente et management commercial et de 3 ans en formation professionnelle.

Moyens permettant le suivi et la sanction de la formation

- **Suivi de l'exécution :** signature des feuilles d'émargement par ½ journée par les stagiaires et le formateur.
- **Sanction :** Évaluations continue tout au long du programme via les mises en pratique et débriefings. Grille d'auto-évaluation et plan d'action individuel.

Durée, période de réalisation et modalités de déroulement

- **Durée totale de la formation :** 2 jours (14 heures)
- **Période de réalisation :** Les Lundi 2 et Mardi 3 novembre 2026 à Angers et les Jeudi 11 et vendredi 12 mars 2027 à Orvault
- **Horaires :** 9h-12h et 13h-17h
- **Rythme :** en continu
- **Modalité de déroulement :** Présentiel en interentreprise
- **Lieu de formation :** Angers : 47 avenue du Grésillé 49000 ANGERS et Orvault : 6 rue Louis Blériot 44700 ORVAULT

Durée et modalités d'inscription :

Les participants peuvent s'inscrire dès la réception du programme de formation de Gescolia et jusqu'à 15 jours avant la date de la formation.

Accessibilité :

La formation est pour tous et pour tous les profils de stagiaires. Tout à chacun peut suivre une formation dans notre organisme. Des aménagements pédagogiques et/ou organisationnels peuvent être mis en place et une proposition personnalisée sera réalisée pour que toute demande reçoive une réponse satisfaisante. A ce titre, l'organisme de formation s'est rapproché et est en contact avec l'Agefiph du Maine et Loire.

Statistiques :

Évaluation des formations

1. Indice de satisfaction des formations réalisées chez Gescolia : **98% en 2025**
2. Indice de satisfaction sur la pédagogie (animation, supports…) : **96% en 2025**