

Vendre aux 9 profils : Adapter sa posture commerciale

Dans un marché en perpétuelle évolution, la clé du succès commercial réside dans la compréhension fine de son interlocuteur. Cette formation accompagne les professionnels de la vente à identifier les différents profils de clients, à adapter leur posture et leur discours, et à construire des relations durables basées sur la confiance et la satisfaction mutuelle.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les profils et leviers de décision des clients.
- Adapter son argumentaire et son style relationnel selon le profil.
- Gérer les objections avec assertivité et professionnalisme.
- Créer une relation de confiance durable et équilibrée.
- Conclure efficacement ses entretiens commerciaux et fidéliser.

Public concerné

Commerciaux, responsables développement, dirigeants, chargés de clientèle ou toute personne en relation client.

Prérequis

Une première expérience dans la vente ou la relation client est souhaitée.

Durée et modalités

Durée : 2 jours (14 heures)

Modalités : présentiel, distanciel ou blended-learning

Délai d'accès : 2 à 4 semaines après validation du devis ou de la convention.

Lieu : cft convention

Programme

1. Comprendre les profils de clients et leurs leviers de décision
2. Adapter sa communication et son argumentaire selon les profils
3. Gérer les objections et les situations délicates avec assertivité
4. Conclure la vente avec impact et renforcer la fidélisation
5. Construire un plan d'action commercial personnalisé



▣ Méthodes et moyens pédagogiques

Pédagogie participative et concrète : apports interactifs, études de cas, mises en situation filmées, co-développement entre pairs. Un plan d'action commercial individuel est élaboré en fin de formation.

▣ Modalités d'évaluation

Observation en simulation, grille d'autoévaluation des compétences, et restitution du plan d'action commercial en fin de parcours. Une attestation de fin de formation est délivrée à chaque participant.

♿ Accessibilité

Formation accessible à toute personne en situation de handicap. Des aménagements spécifiques peuvent être proposés sur demande auprès du référent handicap.

Contact :

Assistance technique : Inès Proust 07 50 64 71 92

Formatrice : Florence D'Angelo 06 66 26 05 05

Assistance pédagogique et référente handicap : Loëtitia Despres 07 86 08 24 93