



### Objectif de la formation

*Ce séminaire développe les habiletés de vente en s'appuyant sur une approche consultative. Le participant repart avec son message de vente personnalisé, son profil de vendeur et la maîtrise des sept étapes d'une intervention commerciale.*

**Durée 8 heures, réparties en deux séances de 4 heures.**

### À qui ce séminaire s'adresse

*Vendeurs, représentants et chefs d'équipe qui veulent vendre en comprenant leur client plutôt qu'en récitant un argumentaire.*

### Séance 1 — Connaissance du client et techniques de vente

4 heures

- **Objectif : Comprendre son client et construire un message qui porte**
- **Comprendre en profondeur les besoins et attentes de son client**
- **L'approche consultative : vendre dans l'intérêt du client**
- **Développer ses habiletés fondamentales : écoute, argumentation, persuasion**
- **Créer un message de vente percutant et ciblé**
- **Évaluer rapidement les besoins fonctionnels pour adapter son offre**
- **Identifier les compétences clés de l'équipe avec le PCL et le PCE**
- **Atelier : découverte client et message personnalisé**
- **Activité de travail : conduire une découverte client et construire votre message personnalisé**

### Séance 2 — Approfondissement et adaptation stratégique

4 heures

- **Objectif : Adapter sa stratégie au profil et maîtriser les sept étapes**
- **Explorer son profil de compétences de leader en vente avec le PCL**
- **Les types de personnalité et l'ajustement de sa communication**
- **Analyser ses forces et ses axes d'amélioration comme vendeur**
- **Les attitudes professionnelles qui construisent la confiance**
- **Maîtriser les sept étapes d'une intervention commerciale**
- **Suivre et améliorer sa performance avec le GPS, la SOC, le TBE et le TBO**
- **Simulation en conditions réelles : négociation et validation des résultats**
- **Activité de travail : mener une simulation de négociation en conditions réelles et analyser vos résultats**

#### ***Ce qui se discute en groupe***

- Vendre dans l'intérêt du client : jusqu'où, et à quel moment
- Le type de client avec lequel vous êtes le moins à l'aise
- Ce qui construit la confiance dès les premières minutes
- Vos forces de vendeur, et celles que vous croyez avoir

#### ***Comment le séminaire se donne***

- Cahier de préparation à remplir avant la première séance
- PCL et PCE complétés et analysés en séance
- Grille des sept étapes d'une intervention commerciale
- Canevas de message de vente personnalisé
- Simulation en conditions réelles avec retour du groupe

### Résultats escomptés

- Vous maîtrisez toutes les étapes du processus de vente
- Vous adaptez votre approche au profil de votre interlocuteur
- Votre efficacité commerciale se mesure

### Ce que vous emportez

- Votre profil de compétences de vendeur
- Votre message de vente personnalisé
- La grille des sept étapes appliquée à vos cas
- Votre plan d'action commercial

### Reconnaissance des compétences

À la fin du séminaire, le participant reçoit une attestation. Au terme d'un programme de 80 heures, il reçoit une certification.

Réseautage inc. est agréé par Service Québec — certificat 0060705 — et reconnu organisme formateur par la Commission des partenaires du marché du travail. Les subventions à la formation couvrent jusqu'à 100 % du coût, sous réserve d'admissibilité. Nous montons la demande avec vous.

**info@reseautage.com • 514 831-8432 • [www.reseautage.com](http://www.reseautage.com)**

Contenu de l'Institut du réseautage de compétences (IRC), offert par Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec. © 1998-2026 Réseautage inc. Tous droits réservés.