





Programme de la formation

Master Vente : Stratégies, Communication et Closing d'Excellence

-  Mixte sur site et à distance
-  21 heures sur 3 jour(s)
-  Tout public · De 6 à 10 participants
-  Sur devis

Description courte

Une formation complète et avancée qui intègre les meilleures approches en vente et communication commerciale, combinant la **méthodologie Vente Réponse aux Besoins**, le **modèle PCM pour adapter son approche au profil du client** et les **stratégies commerciales adaptées aux marchés BtoB, BtoC et Retail**.

Profil des participants

- Commerciaux expérimentés souhaitant perfectionner leur approche
- Managers et responsables commerciaux
- Entrepreneurs et dirigeants
- Consultants et formateurs en vente

Prérequis

- Expérience en vente ou en gestion de clientèle
- Volonté de développer une approche stratégique et comportementale de la vente

Objectifs

- Maîtriser les **techniques de vente basées sur les besoins clients**
- Adapter son approche grâce au **PCM (Process Communication Model®)**
- Déployer des **stratégies de vente spécifiques aux environnements BtoB, BtoC et Retail**
- Améliorer le **pilotage des entretiens et du cycle de vente**
- Optimiser **sa performance commerciale et son closing**

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Détecter et analyser les **besoins réels des clients**
- S'adapter aux **différents profils psychologiques** des clients (PCM)
- Construire un **argumentaire efficace et impactant**
- Gérer les objections et conclure la vente
- Mettre en place des **stratégies de vente adaptées aux cycles de décision**

Contenu

- JOUR 1 : Fondamentaux de la vente et Intelligence Commerciale

- Les évolutions des techniques de vente
- Les fondamentaux de la Vente Réponse aux Besoins (VRB)
- Techniques de **sondage avancé** et identification des besoins
- Écoute interactive active et reformulation
- Argumentation, closing et gestion des objections

- JOUR 2 : Maîtriser et appliquer le PCM Vente

- Introduction au **PCM Vente** et identification des profils clients
- **Décoder rapidement le type de personnalité d'un client**
- Adapter son argumentaire selon **les besoins psychologiques**
- **Gérer le stress et les tensions** pour maintenir une posture gagnante

- JOUR 3 : Maîtriser la stratégie, les techniques et son assertivité

- **Approche stratégique et gestion du cycle de vente en BtoB**
- Optimisation de la relation client et closing
- **Mises en situation et simulations grandeur nature**
- **Plan d'action personnalisé** pour chaque participant
- **Évaluation et feedback individualisé**

Pédagogie et organisation

- **Approche immersive et interactive** : alternance entre théorie et pratique.
- **Questionnaire préformation** : analyse du profil de personnalité de chaque participant.
- **Mises en situation réelles et simulations** : jeux de rôle et feedback collectif.
- **Analyse de cas concrets** issus de l'expérience des participants.
- **Travaux en sous-groupes** pour favoriser les échanges et l'apprentissage par l'expérience.

Alternance théorie/pratique (50/50)

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- QCM en début et fin de formation
- Évaluation des compétences acquises lors des mises en situation
- Validation des acquis par un **cas pratique final**

Mode de validation

- La validation des acquis et des compétences de cette formation se fera selon les modalités suivantes :
 - **Attestation de formation** remise à chaque participant à l'issue du parcours.
 - **Évaluation continue** à travers des exercices pratiques, mises en situation et échanges avec le formateur.
 - **Quiz et études de cas** permettant de mesurer l'acquisition des connaissances.
 - **Auto-évaluation** après la formation pour mesurer la progression individuelle.(option)

Ce mode de validation garantit une montée en compétences effective et mesurable pour chaque participant.

Financements possibles

- Cette formation peut être financée par différents dispositifs :
 - **OPCO (Opérateurs de Compétences)** : Possibilité de prise en charge pour les salariés et les entreprises en fonction des critères de leur OPCO.
 - **Autofinancement** : Modalités de paiement échelonné possibles sous conditions.

Pour toute question relative au financement, contactez-nous pour un accompagnement personnalisé.

Modalités et délai d'accès

- Inscription possible jusqu'à **7 jours avant** le début de la formation

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

- **Accessibilité aux personnes en situation de handicap** : aménagements possibles sur demande.

Intervenant

Patrick Albertini

- Expert en Vente et Stratégie BtoB
- Expert prospection digitale et téléphonique
- Formateur certifié PCM
- Expert en Process Communication Model (PCM®) et PCM vente
- Formateur et consultant en communication et management
- Expert en accompagnement des managers et des équipes
- Master IA