

# S'approprier les fondamentaux de la relation commerciale (VI du 15/06/2021)

(Valant objectif professionnel)

## Intervenant

Bruno Leiner-Franchi  
+ 33 674 892 286  
[brunoleiner@bfevolution.fr](mailto:brunoleiner@bfevolution.fr)

Consultant-formateur indépendant, certifié ICPF niveau confirmé (Leadership, performance commerciale, expérience client)  
Coach professionnel certifié ICPF niveau agréé (efficacité professionnelle)

## Intervenant handicap

Bruno Leiner-Franchi  
+33 674 892 286  
[brunoleiner@bfevolution.fr](mailto:brunoleiner@bfevolution.fr)

## Durée

3 jours soit 21 heures pédagogiques en présentiel ou en distanciel  
Option d'une journée REX de 7h pédagogiques à M+4

## Horaires

09h00 – 17h30  
modulables

**Participants** Groupe de 3 à 6 stagiaires, en session INTRA programmée à l'issue d'un entretien tél préalable ou d'une réunion préalable d'information

## Lieu :

Sur le site du client en présentiel ou en distanciel, ou tout autre lieu, aux normes ERP et accessibilité aux Personnes à Mobilité réduite & aux Personnes en situation de Handicap

## Répartition du temps

Théorie : 30 %  
Pratique : 70 %

## Modalité et délais d'accès :

Ils sont à valider et à confirmer lors d'un entretien préalable (téléphonique/visio, réunion) avec l'intervenant

**Tarif : à partir de 1450 € HT la journée**

### Objectif de développement des compétences professionnelles :

- ✓ Comprendre les enjeux de la relation commerciale
- ✓ Maîtriser les différentes étapes d'un entretien de vente
- ✓ Acquérir les outils et techniques de vente
- ✓ S'adapter aux nouvelles attentes des clients BtoB

### Public concerné et prérequis :

- ✓ Tout commercial ayant au moins 6 mois d'ancienneté dans sa fonction commerciale
- ✓ Maîtriser le socle de compétences selon l'article D 6113-30  
[https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\\_lc/LEGIARTI000038024722](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000038024722)

### Modalités d'évaluation :

- ✓ Evaluation diagnostique (commanditaire & participants)
- ✓ Evaluation à chaud à l'issue de la session
- ✓ Evaluation à froid à M+6
- ✓ Bilan & CR fin de formation
- ✓ Enquête de satisfaction

### Techniques pédagogiques :

- ✓ Co-active : Mises en situation avec vidéo + feedback sous forme d'atelier co-développement, & Workshop
- ✓ Interrogative : Tests
- ✓ Expositive : Outils (Smart, Johari, Eisenhower, DISC...)

### Programme de formation et de développement des compétences professionnelles :

- ✓ Préparer
  - ✓ Identifier ses points forts et ses axes d'amélioration liés à sa posture commerciale
  - ✓ Développer une communication assertive
  - ✓ Préparer son entretien et se fixer son objectif de visite
- ✓ Prendre contact
  - ✓ Savoir faire une bonne première impression
  - ✓ S'adapter aux différentes personnalités via l'intelligence émotionnelle
  - ✓ Donner envie par une prise de contact dynamique
- ✓ Découvrir
  - ✓ Conduire avec efficacité une phase de découverte
  - ✓ Identifier les motivations du prospect/client
  - ✓ Questionnement, Ecoute, Reformulation
- ✓ Argumenter
  - ✓ S'appuyer sur le SONCAS
  - ✓ Formuler la bonne argumentation APB (Avantage, Preuve, Bénéfice)
  - ✓ Savoir créer de la valeur à son prospect/client
- ✓ Négocier
  - ✓ Identifier ses marges de manœuvre
  - ✓ Défendre son prix et traiter les objections
  - ✓ Négocier des contreparties en cas de concessions
- ✓ Conclure
  - ✓ Repérer les feux verts du prospect/client
  - ✓ Adopter une stratégie de repli en cas de non-accord
  - ✓ Savoir prendre congés

A l'issue de la session, les participants se seront approprié les techniques de négociation. Ils seront en mesure de mener une négociation dans une relation gagnant-gagnant.

## BFL Evolution