Participer à un entretien de vente sans être commercial

Présenter et vendre son expertise quand on n'a pas de fonction commerciale ni de méthode de vente.

100 % à distance | Éligible CPF | Certification RS 6900 | Organisme certifié Qualiopi

Parcours accompagné

990 € TTC

Durée	**14 heures**
Répartition	**7 h en individuel + 7 h en ligne**
Étalement	**3 semaines**

La formation

Le parcours s'appuie sur des situations concrètes et aboutit à une présentation d'offre et un entretien de vente simulé.

Objectifs de la formation

- Adopter une posture de conseil adaptée à son activité.
- Expliquer en une minute le problème résolu par son service.
- Recueillir les informations nécessaires à une proposition.
- Présenter un tarif en précisant le périmètre de la prestation.
- Traiter une objection sans se justifier excessivement.
- Définir une prochaine étape acceptable pour le client.

Pour qui ?

- Consultants
- Artisans
- Professions de service
- Porteurs de projet

Prérequis

- Avoir une offre ou un projet d'offre
- Aucun prérequis commercial

Le programme

14 heures, sur 3 semaines. Retrouvez ici le détail des six modules.

MODULE 1

Comprendre la relation de vente

- Repérer ses freins
- Distinguer aide à la décision et pression
- Décrire une vente utile au client

MODULE 2

Présenter son offre

- Transformer les caractéristiques en bénéfices concrets
- Rédiger puis tester une présentation

MODULE 3

Questionner le client

- Préparer cinq questions
- Écouter et reformuler
- Mener une simulation de premier échange

MODULE 4

Proposer un prix

- Relier prix, valeur et livrables
- Éviter les concessions non maîtrisées
- Répondre à une demande de remise

MODULE 5

Répondre aux hésitations

- Clarifier le doute, apporter une preuve et vérifier la compréhension
- Travailler les objections de son métier

MODULE 6

Conclure et relancer

- Formaliser la proposition, convenir d'un suivi et respecter un refus
- Conduire un entretien complet

Pédagogie et évaluation

Méthodes pédagogiques

- Entretiens individuels et mises en pratique avec feedback
- Séquences asynchrones guidées avant les séances en direct
- Exercices corrigés et assistance pédagogique par messagerie

Supports pédagogiques

- Trames d'entretien
- Fiches objections
- Modèles de proposition
- Tableau de suivi commercial

Production fil rouge : une présentation d'offre et un entretien de vente simulé.

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial
- Exercices corrigés au fil des modules
- Évaluation finale sur une présentation d'offre et un entretien de vente simulé

Critères : compréhension du besoin ; simplicité du discours ; justification du prix ; proposition de suite.

Restitution des acquis et des axes de progrès.

Validation du parcours

- Attestation de fin de formation précisant les objectifs travaillés et les acquis observés
- Certificat de réalisation

La certification relève d'une évaluation distincte.

Votre formateur

Formateur en vente de services auprès d'indépendants.

Certification

La formation prépare à la certification « Participer à un entretien de vente pour un non commercial » (RS6900), enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences. Certificateur : Sensei et My Team. La certification est une évaluation distincte de la formation.

Compétences visées

- Identifier les besoins des clients et établir une relation de confiance à travers des techniques d'écoute active
- Formuler des arguments clairs et adaptés aux besoins des clients en utilisant les informations recueillies lors des échanges
- Analyser les objections des clients et développer des réponses appropriées pour convaincre et maintenir l'intérêt du client
- Évaluer les signaux d'achat du client et choisir des techniques de conclusion efficaces pour finaliser l'entretien de vente
- Concevoir et mettre en œuvre un plan de suivi personnalisé pour renforcer la fidélité du client après la vente

Épreuves

La certification « Participer à un entretien de vente pour un non commercial » évalue cinq compétences en une seule épreuve. Le candidat conseille un client simulé, joué par un membre du jury, lors d'un entretien de vente. Il choisit un scénario adapté à son marché (BtoB ou BtoC), son domaine (Tech-Digital, Industrie, Agriculture, Artisanat ou Service) et sa vente (produit ou service). Après 20 minutes de préparation, il conseille le client pendant 30 minutes, en suivant les étapes clés de l'entretien :

1. Introduction et évaluation des besoins (C1)
2. Phase d'argumentation (C2)
3. Gestion des objections et négociation (C3)
4. Conclusion de la vente (C4)
5. Suivi et fidélisation (C5)

Fiche France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6900/

Inscription et accès

Modalités d'inscription

- Entretien de positionnement
- Validation du programme
- Acceptation du devis
- Formalisation de l'inscription

Délais d'accès

14 jours calendaires à titre organisationnel, sous réserve de disponibilité et des délais liés au financement.

Accessibilité

- Étude individualisée des besoins avant inscription
- Adaptation des supports, du rythme et des modalités selon les possibilités
- Orientation vers un partenaire si nécessaire

Demande au contact OFAP : contact@ofap.fr.

Tarif et financement

Parcours accompagné : 990 € TTC

De nombreuses possibilités : CPF, OPCO, France Travail, Agefice, FIF-PL, facilités de paiement.

Un conseiller Ofap fait le point avec vous sur votre projet et son financement.

Contact

Téléphone : **04 83 73 40 01**

Courriel : **contact@ofap.fr**

Site : **ofap.fr**