

BOOST

FORMATION
POSTURE COMMERCIALE POUR
NON COMMERCIAUX

VENDEZ SANS VENDRE

Osez parler de vos offres et créez des opportunités... avec aisance et impact. Cela vous intéresse-t-il ?

Vous ne vous considérez ni comme un vendeur ni comme, ni comme un.e commercial.e.

Toutefois, en tant qu'expert dans votre domaine, vous interagissez chaque jour avec des clients, des lears ou des usagers, et votre principal objectif est de les satisfaire.

Bonne nouvelle : développer votre posture commerciale consiste avant tout à savoir les écouter, à comprendre leurs besoins et à les aider à faire des choix pour mieux les satisfaire. Être un expert, c'est aussi cela, et cela s'apprend.



OBJECTIFS

- # Assumer et renforcer sa posture commerciale
- # Créer une bonne première impression
- # S'exprimer avec impact
- # Maîtriser les fondamentaux de la vente
- # Apprendre l'écoute active pour créer des opportunités
- # Apprendre la recommandation active



09 53 84 98 78

info@replik's.fr replik's.fr



PROGRAMME



DURÉE:
2 jours présentiels
+ 2 X ½ jours distanciels
Délai de réalisation 14 jours



PUBLIC:
Consultant, responsable
d'exploitation, technicien,
personnel d'accueil...



GROUPE:
De 4 à 10 participants



PRÉREQUIS:
Aucun



INTERVENANT:
Formateur 10 ans
management



RESSOURCES:
Livret, improvisation, jeu,
mise en situation



MODALITÉ ÉVALUATION:
Note finale
QCM d'évaluation



BUDGET:
Sur demande

ACTE 1 – Adopter la posture du "vendeur relationnel"

Objectif : (Re)donner du sens à la démarche commerciale

- Identifier ses blocages ou croyances sur la vente (spoiler : vous n'êtes pas seul·e)
- S'aligner : posture pro + posture commerciale = authenticité au carré
- Développer une posture fondée sur l'écoute, la confiance et l'envie de contribuer

Méthode : Exercices introspectifs, impros miroir et jeux de rôle relationnels

ACTE 2 – Se présenter avec impact

Objectif : Briller dès les premières secondes

- Travailler sa première impression : voix, regard, ancrage... comme sur scène !
- Structurer son message : rhétorique simple et percutante
- Parler de soi, de son job, de ses missions avec un vocabulaire orienté "valeur ajoutée"
- Construire son pitch client : clair et engageant

Méthode : Coaching express à la "Star Academy de la vente" version REPLIKS

ACTE 3 – Créer l'opportunité (sans vendre à tout prix)

Objectif : Saisir les bons moments pour proposer, naturellement

- Affûter son radar commercial : écouter, capter, rebondir
- Questions ouvertes, relances fines, postures d'aide : vendre sans vendre
- Foisonnement et rebonds commerciaux : oser aller plus loin quand le terrain est favorable

Méthode : Jeux d'écoute active, impros situations-client, micro défis d'observation

ACTE 4 – Connaître les bases de la vente, pour mieux improviser ensuite

Objectif : Avoir une grille simple en tête pour structurer son approche

- Les étapes d'une vente efficace, du contact à la conclusion
- Upselling et cross-selling : quand et comment proposer plus, sans lourdeur
- Recommandation naturelle : faire de chaque client un ambassadeur

Méthode : Simulations, mini scénarios à jouer en binôme et débriefs "coup de proje"