



Mieux vendre sa prestation de service

Transformez votre expertise en opportunités commerciales concrètes



Mixte



1 550 € HT



Sur devis

Vous êtes un expert dans votre domaine, mais vendre vos prestations reste un défi ? Cette formation est conçue spécialement pour vous : consultants, formateurs et coachs indépendants qui souhaitent booster leur chiffre d'affaires en maîtrisant l'art de la vente relationnelle et technique. Chaque séquence pédagogique est basée sur la mise en application immédiate pour favoriser les ancrages par l'expérimentation. Le + de la formation : Quel est mon style de "vente" ? Chaque participant bénéficiera de son profil dynamique comportemental et motivationnel, DISC et Forces Motrices.

Pourquoi choisir cette formation ?

Vendre une prestation de service, c'est bien plus que présenter une offre : c'est créer de la confiance, comprendre les besoins cachés et proposer des solutions sur mesure. Avec cette formation, vous allez :

- ✓ Identifier votre style de vente naturel et l'utiliser comme un levier de persuasion.
- ✓ Cibler les bons clients et optimiser votre temps commercial.
- ✓ Maîtriser l'écoute active pour détecter les opportunités et répondre aux objections avec aisance.
- ✓ Structurer votre discours pour valoriser votre expertise et engager l'acte d'achat.
- ✓ Fidéliser vos clients et générer des recommandations sans effort.

A qui s'adresse la formation ?

- Consultants, formateurs et coachs indépendants qui veulent valoriser leur expertise et convertir leurs prospects en clients satisfaits.
- Experts techniques souhaitant développer leur aisance commerciale sans perdre leur authenticité.
- Professionnels autonomes en quête de méthodes éprouvées pour fidéliser et élargir leur portefeuille clients.

Evaluation de la formation

- Test d'évaluation,
- Questionnaire de satisfaction à chaud,
- Évaluation à froid 2 mois après la formation.



Notre méthode

- Découvrez votre style de vente unique,
- Présentations et supports de cours,
- Travaux pratiques et réflexions en intersession : Mon plan de développement

Prérequis

- En visio, micro opérationnel,
- Webcam opérationnelle,
- Espace calme et propice à la concentration et à la confidentialité.
- Adresse email nominative,
- Connexion internet avec un débit suffisant permettant l'usage de la vidéo,



Coordination
pédagogique

Nathalie BOURDELAS
Fondatrice d'Emovea





Programme de la formation



En amont (Visio) : Découvrez votre style de vente

3h

- Auto-diagnostic : Quel vendeur êtes-vous ? (Profil DISC et Forces Motrices)
- Impact de votre profil sur la relation client : comment adapter votre communication pour maximiser votre influence.
- Restitution individuelle de votre profil DISC et Forces Motrices

Jour 1 : Optimisez votre stratégie commerciale

7h

- Ciblage efficace : Qui sont vos clients idéaux ? Comment les atteindre ?
- Organisation et planification : Anticipez, priorisez et multipliez vos opportunités.
- Partage d'outils concrets : Trucs et astuces pour gagner du temps et augmenter votre taux de conversion.
- Communication persuasive : Donnez du sens à votre discours et créez de l'engagement.
- L'art du questionnement : Techniques pour explorer les besoins et proposer des solutions adaptées.
- Savoir vendre sans forcer : Comment proposer de nouvelles missions en toute fluidité.

Jour 2 : Maîtrisez les 6 étapes clés de la vente

7h

- Contact initial : Créez une première impression marquante et installez la confiance.
- Écoute active : Décryptez les attentes de vos clients pour répondre avec précision.
- Gestion des objections : Transformez les freins en opportunités de vente.
- Mises en situation : Entraînez-vous à conclure avec succès.
- Fidélisation et recommandations : Comment cultiver des relations durables et développer votre réseau.
- Auto-évaluation et plan d'action : Partez avec un plan concret pour appliquer dès demain.



 **Contact**

Une question sur la formation ?
Envie de réserver votre place ?
Envoyez un email à contact@emovea.com
Ou appelez le +33 7 82 87 67 60