

Développez les clés d'une vente qui fait la différence

Le constat

Face à des attentes de plus en plus complexes ; le pouvoir de persuasion et la différenciation par le produit est devenue insuffisante. Les approches commerciales traditionnelles sont souvent perçues comme agressives et créent de la méfiance. Vos équipes commerciales s'épuisent à répéter des argumentaires routiniers qui touchent moins leur cible qu'avant ?

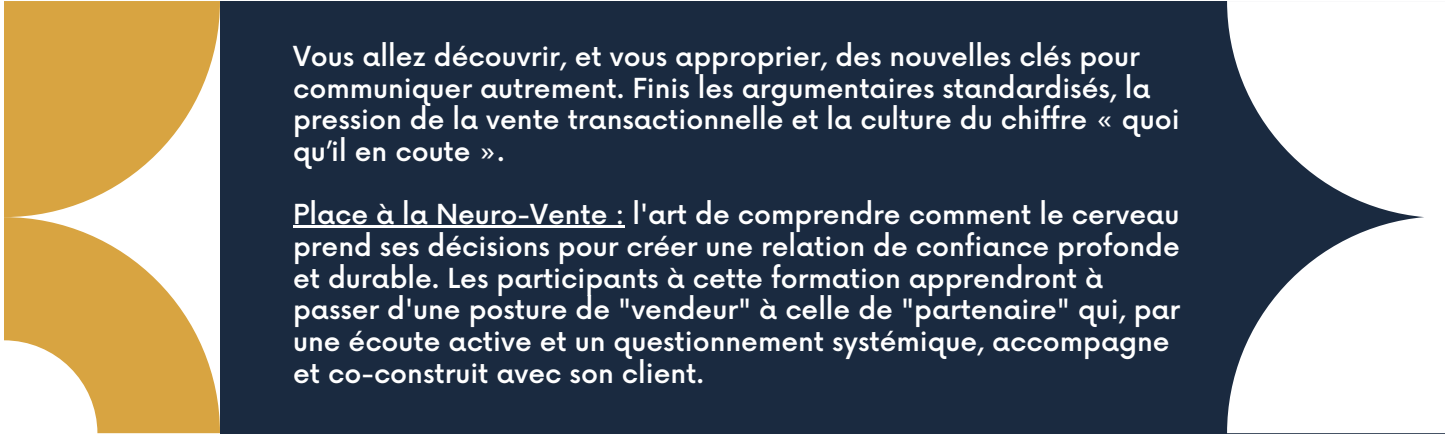
Alors cette formation est une opportunité de se positionner autrement

La transformation L'Envol

Révolutionnez votre approche commerciale en utilisant les sciences du comportement. Comprenez, grâce aux neurosciences, comment le cerveau de votre interlocuteur prend réellement ses décisions. Utilisez l'approche systémique pour transformer la posture du commercial, qui passe du "vendeur" à un "partenaire stratégique" qui co-construit. L'objectif est de créer les conditions de la confiance et de l'adhésion.

Thème de la formation

Devenez un partenaire stratégique en maîtrisant les sciences du comportement



Vous allez découvrir, et vous approprier, des nouvelles clés pour communiquer autrement. Finis les argumentaires standardisés, la pression de la vente transactionnelle et la culture du chiffre « quoi qu'il en coûte ».

Place à la Neuro-Vente : l'art de comprendre comment le cerveau prend ses décisions pour créer une relation de confiance profonde et durable. Les participants à cette formation apprendront à passer d'une posture de "vendeur" à celle de "partenaire" qui, par une écoute active et un questionnement systémique, accompagne et co-construit avec son client.

Objectifs de la formation

- Comprendre les biais cognitifs et les mécanismes cérébraux qui régissent la décision d'achat.
- Maîtriser les techniques de l'écoute active et du questionnement systémique pour identifier les besoins réels et attentes du prospect.
- Construire une communication ouverte pour embarquer, fédérer, faire adhérer et engager son interlocuteur.
- Adopter une posture de partenaire à forte valeur ajoutée pour se différencier durablement de la concurrence.

Public visé

Équipes commerciales, Directeurs et Managers commerciaux souhaitant adopter une approche différenciante pour des résultats pérennes. (Groupe jusqu'à 12 personnes).

Prérequis de la formation

Pas de prérequis pour cette formation.

Engagement préalable

- Pour le commanditaire : Engagement de la Direction
- Pour le stagiaire : répondre au QCM d'entrée de stage

Déroulé de la formation :

Jour 1	Diagnostic & plongée dans le cerveau et les émotions du client	● Thème : Comprendre les mécanismes du fonctionnement de l'humain pour s'adapter et embarquer son interlocuteur. ● Activités clés : ○ Diagnostic des pratiques actuelles et des points de friction. ○ Les fondamentaux de la neuro-vente : cerveau reptilien, limbique et néocortex dans la vente. ○ Rôle des émotions dans la prise de décision. ○ Identifier les biais cognitifs et leur impact sur la décision d'achat.
Jour 2	Devenir un partenaire systémique	● Thème : Changer de posture pour co-construire la relation. ● Activités clés : ○ Atelier sur le questionnement stratégique et l'écoute systémique pour devenir un "business partner". ○ Mises en situation : transformer des objections en opportunités de co-construction. ○ Adopter une posture qui inspire confiance et crédibilité.
Jour 3	Maîtriser les outils de l'influence éthique	● Thème : Ancrer les acquis et s'approprier les clés d'une communication impactante. ● Activités clés : ○ Techniques avancées de communication (verbal, paraverbal, non-verbal) pour créer l'adhésion. ○ Reconnaître et gérer son propre état émotionnel pour aborder les négociations complexes avec sérénité. ○ Élaboration d'un plan d'action commercial personnalisé et aligné avec la nouvelle approche.

Compétences clés à valoriser

- Une approche commerciale différenciante basée sur les différentes techniques d'écoute. S'approprier la valeur ajoutée des bases de l'intelligence émotionnelle.
- Une communication d'influence éthique pour inspirer, engager et fidéliser.
- Une résilience émotionnelle renforcée pour gérer les négociations complexes.
- Une capacité à créer des relations partenariales à long terme.

Modalités, moyens et méthodes pédagogiques

Une formation immersive et concrète, alliant neurosciences et systémique, pour favoriser l'apprentissage actif et l'application immédiate des compétences :

- Bases théoriques pour comprendre et intégrer les nouvelles méthodes.
- Études de cas et mises en situation réelles pour passer du concept à l'action.
- Supports pédagogiques variés (vidéos, présentations, exercices pratiques).

Approche innovante :

- L'approche systémique comme levier de différenciation.
- L'apport des neurosciences pour adapter sa communication et ses interactions commerciales.
- Des outils concrets pour améliorer ses performances commerciales durablement.

Suivi et accompagnement

Un accompagnement personnalisé est proposé pendant 3 mois après la formation sous forme de RDV téléphoniques ou en visioconférence (sur demande), afin de consolider les acquis et ajuster les pratiques.

Évaluation de la formation

- **Avant la formation** : QCM de positionnement pour évaluer les connaissances et attentes des participants.
- **Durant la formation** : Évaluation continue et points quotidiens pour garantir l'alignement avec les objectifs.
- **Après la formation** :
 - QCM pour mesurer l'appropriation des acquis.
 - Validation de l'adaptabilité du plan d'action.
 - Évaluation générale de la formation.

Contact et qualité de l'intervenant

Catherine DESCAMPS

- Spécialiste du développement des compétences via l'Approche Systémique et les Neurosciences.
- Expertise : Leadership, performance commerciale, gestion des synergies et des talents, intelligence émotionnelle.

- 06.03.99.21.86 - catherine@envol-descamps.fr - <https://envol-descamps.fr>

Modalités, durée, tarifs

- **Lieu** : Intra entreprise
- **Tarifs** : 1400 € Net par jour (exonéré de TVA selon l'article 261.4.4A du CGI)
- **Durée** : 3 jours (par exemple 2+1) à raison de 7h par jour (9h à 12:30 & 13:30 à 17:00). Une pause de 15 MNS est prévue par demi-journée.
- **Délai de mise en place** : 3 semaines après la signature de la convention.
- **Inscriptions** : Les inscriptions doivent être enregistrées 1 semaine avant le début de la formation (Nom, Prénom et mail des participants requis).

Note

Attention : pour le public en situation de handicap souhaitant suivre la formation, ils sont invités à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités. De même, les locaux doivent respecter les conditions d'accueil et d'accès.

Mise à jour le 30/10/2025

Mode de diffusion : sur le site internet <https://envol-descamps.fr> et remis en main propre - ou par mail- au décideur

L'Envol – Organisme de formation

17 rue Raze - 33000 Bordeaux
SAS au capital de 500€ - Siret 899 636 062 000 15 - APE 8559A

contact@envol-descamps.fr
06 03 99 21 86

 **L'ENVOL**
FORMATION & CONSEIL