

Commercial pour non-commerciaux

Savoir parler valeur, même sans être vendeur.

Convaincre ne s'improvise pas, et ce n'est pas réservé aux commerciaux. Cette formation vous donne les clés pour mieux comprendre vos interlocuteurs, valoriser vos idées et vos solutions, et créer des échanges plus efficaces et naturels, en vous appuyant sur les neurosciences et les outils de l'IA.



“
Des humains.
Des idées.
Des décisions.”



Vous reconnaissez ces situations ?

- « Je ne suis pas vendeur. »
- Vos experts expliquent le produit mais pas sa valeur.
- Ils craignent d'être insistants et évitent de demander une décision.
- Les échanges restent souvent techniques et ne débouchent pas sur une opportunité concrète.



Ce que nous allons comprendre

- Vendre, c'est aider quelqu'un à décider.
- Comment le cerveau évalue risque, effort, confiance et bénéfice.
- Pourquoi questionner vaut souvent mieux qu'argumenter.
- Comment traduire une expertise en valeur client.



Comment nous allons travailler

- Jeux de rôle et mises en situation réelles.
- Neurosciences de la décision et de l'influence.
- Questionnement, reformulation et argumentation par la valeur.
- Utilisation de l'IA pour préparer, structurer et personnaliser vos échanges.



Ce qui changera concrètement

- Des experts plus à l'aise face au client.
- Moins de caractéristiques, davantage de valeur.
- Une vente plus naturelle et éthique.
- Plus d'opportunités concrètes et de décisions.
- Une meilleure collaboration entre experts et commerciaux.



Pour qui ?

Équipes, managers, experts, commerciaux, formateurs ou directions selon le module.



Formats

1/2 journée
1 jour
2 jours



Notre approche

Neurosciences • Méthodes concrètes
IA • Expérience terrain • Cas réels



Un regard international et multisectoriel

Des exemples et inspirations issus de différents secteurs et pays.



Recevoir le programme détaillé

Une question ? Échangeons sur vos besoins.