



Mise à jour févr. 2025

Réussir la découverte client en révélant son moteur personnel

Durée 1 jour (7 heures)

« Délai d'accès maximum 1 mois »

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Comprendre la notion de moteur personnel et son impact sur la décision d'achat.
- Maîtriser les techniques de questionnement qui identifient le moteur personnel du client.
- Intégrer cette approche dans son propre processus de vente.

PARTICIPANTS

- Managers commerciaux et vendeurs B2B et B2C.

PRE-REQUIS

- Vendre un produit ou un service B2B ou B2C avec un enjeu de prix supérieur à 500€.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support de cours.

MODALITES D'EVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles,
- Sanction finale : Certificat de réalisation, certification éligible au RS selon l'obtention du résultat par le stagiaire

MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard. Nous préconisons 8 personnes maximum par action de formation en présentiel

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES EN CAS DE FORMATION DISTANCIELLE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation uniquement synchrone en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.

ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.

A L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Programme de formation

Analyser la méthode de vente actuelle des stagiaires

(01h00)

- Identification des points forts et axes d'amélioration.
- Partage des bonnes pratiques et retours d'expérience.

Maîtriser la notion de moteur personnel du client (01h30)

- Définition et typologie des moteurs personnels.
- Différences entre motivation extrinsèque et intrinsèque.
- Exemples concrets de moteurs personnels et leur impact dans la réussite de la vente.

Comprendre les avantages d'obtenir le moteur personnel du client (00h30)

Savoir questionner le client pour comprendre son moteur personnel (01h00)

- Techniques de questionnement pour faire émerger les motivations profondes.
- Exercices pratiques de mise en situation.

Savoir enrichir sa découverte client pour inclure le questionnement du moteur personnel (01h00)

- Maîtriser les sous-étapes d'une découverte client efficace.
- Exercice pratique : définir les adaptations nécessaires à sa méthode actuelle.

Réutiliser le moteur personnel habilement dans le parcours de vente (01h00)

- Décrire le schéma de son parcours de vente.
- Identifier le(s) moment(s) clé(s) pour rappeler au client son moteur personnel.

Créer son plan d'actions (01h30)

- Définition des prochaines étapes personnalisées.
- Mise en place d'outils et de bonnes pratiques.
- Engagement et suivi post-formation.