

# PROGRAMME DE FORMATION

## VENTE CONSEIL - NIVEAU 1



### Présentation de la Formation

"Maîtrisez l'art de la vente conseil : créez de la valeur qui fait la  différence!"

**+23%**

CA en moyenne post-  
formation

**14h**

Formation intensive

# 1200€

HT (1440€ TTC)

# 98%

Taux de satisfaction

🎯 Questionnement stratégique

🤝 Adaptation relationnelle

💎 Arguments sur-mesure

⚡ Gestion d'objections

🔒 Suivi & fidélisation

🎪 **Une approche révolutionnaire qui transforme votre performance commerciale !**



## Catégorie d'Action

### Action de Formation

### 🎯 Objectifs de Formation



**Performance**



**Maîtrise**

+15-25%  
transformation

Techniques avancées



**Adaptation**

Personnalisation client

+\$ +CA par valeur ajoutée

🏆 Différenciation concurrentielle

🤝 Fidélisation renforcée

⌚ Cycle de vente optimisé

🎯 Solutions sur-mesure

💪 Autonomie & confiance

## Objectifs Pédagogiques

⛵ **À l'issue de cette formation, vous serez capable de :**

 **Structurer**

Maîtriser les étapes de vente conseil

 **Questionner**

Techniques d'écoute active avancées

 **Argumenter**

Construire des solutions personnalisées

 **Conclure**

Traiter objections & signer efficacement

 **Adapter**

S'ajuster aux profils clients

 **Développer**

Créer de la valeur mesurable

 **Sécuriser**

Fidéliser et développer le portefeuille

 **Performér**

Optimiser les résultats commerciaux



## Public Concerné



### Commerciaux

Terrain & évolution conseil



### Conseillers

Contact direct clientèle



### Chargés d'affaires

Gestion comptes BtoB



### Managers

Responsables équipes vente



### Technico-commerciaux

Expertise technique + vente



### Entrepreneurs

Dirigeants & créateurs



### Reconversions bienvenues !



Formation accessible aux débutants motivés

## ✓ Prérequis d'Entrée en Formation

Pour être éligible à cette formation, les candidats doivent remplir l'une des conditions suivantes :

### 💼 Expérience Professionnelle :

Une expérience professionnelle dans la vente, la relation client ou le commerce est recommandée mais non obligatoire. Les débutants motivés

sont les bienvenus.

## **Motivation et Engagement :**

Un intérêt marqué pour les techniques de vente et le développement commercial, ainsi qu'une volonté d'améliorer ses pratiques professionnelles et d'évoluer dans sa carrière.

## **Capacités Relationnelles :**

Aptitude à la communication et à l'interaction avec des clients ou prospects.aisance relationnelle et goût du contact.

## **Niveau de Formation :**

Niveau Bac recommandé ou expérience équivalente. Maîtrise de la langue française à l'oral et à l'écrit.

 **Aucun prérequis technique ou diplôme spécifique n'est exigé. La motivation et l'engagement sont les critères principaux.**

## **Formats d'Apprentissage**

### **Code(s) NSF**

**312** : Commerce, vente

**315** : Ressources humaines,

### **Format Présentiel**

Formation en présentiel avec formateur expert et interactions directes entre participants

## Dates et Sessions

Prochaines dates : nous consulter Possibilité de sessions sur-mesure en Inter ou intra-entreprise

## Formacode

**34582** : Vente  
**34554** : Négociation commerciale  
**34570** : Relation clientèle

## Durée et Rythme

**Durée totale** : 14 heures  
**Format** : 2 jours consécutifs  
**Horaires** : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

## Tarification

 **1200€ HT**

**Soit 1440€ TTC**

 Prise en charge OPCO possible

## Prérequis Matériels

-  Bloc-notes et stylo pour prise de notes
-  Support de formation fourni (format papier et numérique)
-  Grilles d'évaluation et outils pratiques inclus
-  Pc

## Lieu de Formation

 **60 RUE FRANÇOIS IER, 75008 PARIS**

### Accès transport en commun :

-  Métro Franklin D. Roosevelt (Lignes 1 et 9) - 2 minutes à pied
-  Métro Champs-Élysées - Clemenceau (Lignes 1 et 13) - 5 minutes à pied
-  Bus : Lignes 28, 42, 72, 73, 80, 83
-  Parking Indigo François Ier - 1 minute à pied
-  Depuis CDG : RER B + Métro ligne 1 (45 minutes)



## Modalités d'Inscription

 **TARIF : 1200€ HT (1440€ TTC)**



 Financement OPCO possible

L'accès à notre parcours de formation est soumis à une procédure de sélection définie, conçue pour garantir l'adéquation entre votre projet professionnel et le contenu de la formation.

### **Cette procédure comprend :**

- **Dossier de candidature :** CV à jour, lettre de motivation et questionnaire de positionnement
- **Entretien téléphonique :** Évaluation des besoins spécifiques et validation du projet (30 minutes)
- **Test de positionnement :** Questionnaire en ligne pour adapter le parcours (15 minutes)
- **Analyse du projet :** Personnalisation du parcours selon les objectifs professionnels

### **Pour soumettre votre demande d'inscription :**

 **Email :** nicolas.dyan@syla-formation.fr

 **Téléphone :** 07 56 83 19 10

 **Site web :** [www.syla-formation.fr](http://www.syla-formation.fr)



**Consultation gratuite :** Rendez-vous découverte de 30 minutes offert

## **Conditions d'Admission**

L'admission à cette formation nécessite le respect des prérequis d'entrée détaillés précédemment. La validation de l'inscription est conditionnée à l'acceptation de votre dossier et à la réussite des étapes de sélection.



### **Confirmation d'Inscription**

Une fois votre dossier validé, vous recevrez un email de confirmation contenant :

- Les détails pratiques complets (dates, horaires, lieu, plan d'accès)
- La liste des documents à fournir avant le début de la formation
- Le programme détaillé et les supports pédagogiques en accès anticipé
- Les coordonnées de votre référent pédagogique
- Le règlement intérieur et les conditions générales



### **Modalités de Paiement**

- Prise en charge OPCO possible
- Règlement par virement bancaire ou chèque



# Délais d'Accès à la Formation

Conformément aux dispositions légales, SYLA Formation s'engage à respecter les délais suivants :

- **Réponse aux demandes** : Maximum 3 jours ouvrés après réception du dossier complet
- **Délai de rétractation** : 14 jours calendaires conformément à la réglementation
- **Accès à la formation** : Maximum 30 jours ouvrés après validation du dossier
- **Formation en urgence** : Possibilité d'accès sous 7 jours selon disponibilités
- **Sessions intra-entreprise** : Organisation sous 15 jours après validation

## ↳ Accessibilité Handicap

SYLA Formation s'engage à garantir l'inclusion de toutes les personnes, y compris celles en situation de handicap, dans leur parcours de formation.

### Accessibilité des Locaux :

- Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR)
- Ascenseur et sanitaires adaptés disponibles
- Places de parking réservées à proximité

### Adaptations Pédagogiques :

- Supports adaptés selon les besoins (braille, gros caractères, audio)
- Rythme de formation personnalisable
- Accompagnement individualisé si nécessaire

Lors de l'inscription, les candidats en situation de handicap sont invités à signaler leurs besoins spécifiques pour une prise en charge optimale.



**Référente handicap :** Laura Dyan



**Email :** [laura.dyan@syla-formation.fr](mailto:laura.dyan@syla-formation.fr)



**Téléphone :** 07 56 83 19 10



**Disponibilité :** Lundi au vendredi 9h-18h



## Moyens et Supports Pédagogiques

Notre programme de formation propose une approche immersive et interactive, conforme aux standards Qualiopi, avec des ressources pédagogiques variées et professionnelles :



### Équipe Pédagogique Experte

- **Formateur principal :** Emmanuel IMANI, expert reconnu avec 15 ans d'expérience
- **Support pédagogique :** Équipe dédiée pour accompagnement personnalisé

- **Référent formation** : Laura Dyan pour suivi et questions administratives
- **Réseau d'experts** : Intervenants spécialisés selon besoins spécifiques

## **Techniques Pédagogiques Innovantes**

- **Alternance théorie/pratique** : 40% théorie / 60% pratique pour ancrage optimal
- **Démonstrations par l'exemple** : Cas concrets et situations réelles filmées
- **Jeux de rôle immersifs** : Mises en situation avec clients types sectoriels
- **Exercices individuels et collectifs** : Progression personnalisée et collaborative
- **Études de cas sectorielles** : Analyse de situations professionnelles authentiques
- **Ateliers pratiques** : Entraînement intensif aux techniques de vente

## **Ressources Pédagogiques Complètes**

- **Manuel de formation** : 120 pages avec synthèses et approfondissements
- **Supports numériques** : Accès plateforme e-learning pendant 6 mois
- **Outils pratiques** : 15 grilles d'analyse, check-lists et modèles d'entretiens
- **Bibliographie spécialisée** : 10 ouvrages de référence recommandés
- **Vidéos pédagogiques** : 8 modules d'approfondissement en ligne
- **Templates personnalisables** : Modèles d'argumentaires et fiches clients

## **Méthodes d'Animation Dynamiques**

- **Pédagogie participative** : Implication active et continue des apprenants
- **Feedback personnalisés** : Retours individualisés après chaque exercice

- **Coaching en temps réel** : Accompagnement personnalisé durant les mises en situation
- **Travaux collaboratifs** : Échanges d'expériences et co-construction
- **Gamification** : Challenges et concours pour maintenir l'engagement
- **Auto-évaluation guidée** : Outils de progression personnelle

JUL  
17

## Programme Détailé - 14h de Formation

**J1**

Fondamentaux &  
Questionnement

**J2**

Argumentation &  
Conclusion

### **Jour 1 : Fondamentaux & Questionnement (7h)**



?



?

## M1.1 - Introduction

1h30 | 9h-10h30

E-quiz

Concepts

ROI



## M1.3 - Écoute Active

2h | 14h30-16h30

Reformulation

Non-verbal

## M1.2 - Questionnement

2h15 | 10h45-13h

SONCAS+

Jeux de rôle



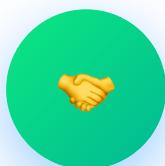
## M1.4 - Besoins

1h15 | 16h45-18h

Cartographie

Synthèse

# 🚀 Jour 2 : Argumentation & Conclusion (7h)





## M2.1 - Adaptation

1h30 | 9h-10h30

DISC

Posture



## M2.2 - Argumentaires

2h15 | 10h45-13h

CAB+

Sur-mesure



## M2.3 - Objections

2h | 14h30-16h30

TRAITER

Conclusion



## M2.4 - Fidélisation

1h15 | 16h45-18h

Suivi

Quiz final



## Modalités d'Évaluation

L'évaluation repose sur une approche progressive et multidimensionnelle, conforme aux exigences qualité Qualiopi, permettant de mesurer l'acquisition des compétences tout au long du parcours.

## 🎯 I. Évaluation des Techniques de Questionnement et d'Écoute Active

### FLAG Compétences évaluées :

Capacité à mener un questionnement structuré et efficace, pratiquer l'écoute active, reformuler avec précision pour valider la compréhension des besoins clients réels et latents.

### DOC Modalités d'évaluation :

- **Jeu de rôle filmé** : Entretien de découverte de 20 minutes avec débriefing (Coefficient 3)
- **Analyse écrite** : Étude de cas sur technique de questionnement (Coefficient 2)
- **Grille d'auto-évaluation** : Capacité d'adaptation et de personnalisation (Coefficient 1)
- **Évaluation par les pairs** : Feedback croisé durant les exercices (Coefficient 1)

## 🤝 II. Évaluation de l'Adaptation Relationnelle et Posture Conseil

### FLAG Compétences évaluées :

Capacité à identifier et s'adapter aux différents styles de communication, adopter une posture de conseiller authentique et créer un climat de confiance propice à l'achat.

### DOC Modalités d'évaluation :

- **Simulation multi-profil** : Adaptation à 3 types de clients différents (Coefficient 3)

- **Observation comportementale** : Posture, gestuelle et qualité relationnelle (Coefficient 2)
- **Test de personnalité** : Analyse DISC et plan d'adaptation personnel (Coefficient 1)
- **Mise en situation stress** : Gestion des situations difficiles (Coefficient 2)

### **III. Évaluation Argumentation et Traitement des Objections**

#### **Compétences évaluées :**

Capacité à construire des argumentaires personnalisés et impactants, traiter efficacement les objections et accompagner le client vers la décision d'achat avec fluidité.

#### **Modalités d'évaluation :**

- **Présentation commerciale** : Argumentaire de 15 minutes avec support visuel (Coefficient 4)
- **Traitement d'objections** : 5 objections types à traiter en temps réel (Coefficient 3)
- **Techniques de conclusion** : Évaluation de 3 techniques différentes (Coefficient 2)
- **Créativité et innovation** : Originalité de l'approche et différenciation (Coefficient 1)

### **IV. Évaluation Continue et Progression**

#### **Compétences évaluées :**

Évolution des compétences, capacité d'apprentissage, implication dans la formation et aptitude à transposer les acquis dans le contexte professionnel.



## Modalités d'évaluation :

- **Quiz de positionnement** : Évaluations en début et fin de formation (Coefficient 1)
- **Exercices notés** : 8 exercices pratiques tout au long du parcours (Coefficient 2)
- **Participation active** : Qualité des interventions et engagement (Coefficient 1)
- **Plan d'action personnel** : Définition d'objectifs de mise en pratique (Coefficient 2)
- **Progression observée** : Évolution entre début et fin de formation (Coefficient 2)



## Barème de Notation

- **18-20/20** : Excellent - Maîtrise parfaite et capacité d'expertise
- **16-17/20** : Très bien - Très bonne maîtrise avec autonomie complète
- **14-15/20** : Bien - Bonne maîtrise avec autonomie partielle
- **12-13/20** : Assez bien - Compétences acquises avec accompagnement
- **10-11/20** : Passable - Compétences de base acquises
- **< 10/20** : Insuffisant - Nécessite une remédiation



## Validation et Passage

---



## Attestation de Réussite

La formation est sanctionnée par une **attestation de réussite** délivrée par SYLA Formation, reconnue par les professionnels du secteur.

**Possibilité de validation partielle :** Non - La formation doit être suivie dans son intégralité

## **Conditions de Validation**

Pour obtenir l'attestation de réussite, le candidat doit :

- **Assiduité :** Présence obligatoire aux 14 heures de formation (tolérance : 1h max)
- **Participation active :** Engagement dans tous les exercices et mises en situation
- **Note minimale :** Obtenir une moyenne générale de 12/20 minimum
- **Évaluation finale :** Réussir l'épreuve pratique avec au moins 12/20
- **Plan d'action :** Remettre un plan de mise en œuvre personnalisé

## **Évaluation Finale Détailnée**

L'évaluation finale déterminante se compose de deux parties complémentaires :



### **Partie 1 - Simulation commerciale complète (25 minutes) :**

Mise en situation réelle de vente conseil avec prospect-acteur, de la prise de contact à la conclusion, incluant traitement d'objections et adaptation relationnelle.



### **Partie 2 - Entretien de synthèse (15 minutes) :**

Présentation du plan d'action personnel et entretien avec le formateur sur l'appropriation des concepts et la transposition en situation professionnelle.



## **Critères d'Évaluation Précis**

Les critères d'évaluation détaillés comprennent :

- **Qualité du questionnement** : Structure, pertinence, progression logique (25%)
- **Écoute et reformulation** : Attention, compréhension, validation (20%)
- **Adaptation relationnelle** : Flexibilité, empathie, synchronisation (15%)
- **Argumentation personnalisée** : Pertinence, impact, différenciation (25%)
- **Traitement des objections** : Méthode, fluidité, conviction (10%)
- **Conclusion et engagement** : Courage, timing, sécurisation (5%)

## **Délivrance de l'Attestation**

En cas de validation positive :

- Remise de l'attestation de réussite nominative le dernier jour
- Accès au réseau alumni SYLA Formation
- Invitation aux événements de perfectionnement
- Possibilité de formation continue "Vente Conseil Niveau 2"

## **En cas d'échec**

Si la moyenne n'est pas atteinte :

- Remise d'une attestation de participation
- Séance de rattrapage individuelle offerte (2h)
- Possibilité de repasser l'évaluation sous 3 mois
- Tarif préférentiel pour une nouvelle session (-50%)



# Perspectives d'évolution dans l'univers commercial



**Commercial Conseil**

Évolution terrain



**Conseiller Expert**

Spécialisation domaine



**Chargé d'Affaires**

Portefeuille BtoB



**Manager Équipe**

Animation vente



### Consultant

Stratégie commerciale



### Business Developer

Nouveaux marchés



### Perspectives Salariales

**40-50K€**

Commercial junior  
(objectif)

**55-70K€**

Commercial senior  
(objectif)

**70-90K€**

Responsable (objectif)

**90-  
120K€**

Directeur (objectif)



### Prérequis de Réussite

Pour maximiser les chances de réussite et d'application concrète des acquis :

-  **Participation complète** : Assiduité obligatoire aux 14 heures (tolérance maximale : 1h)
-  **Implication active** : Engagement total dans tous les exercices pratiques et mises en situation
-  **Esprit collaboratif** : Participation constructive aux travaux de groupe et échanges
-  **Réalisation des exercices** : Tous les exercices doivent être complétés et remis
-  **Validation continue** : Réussir les évaluations intermédiaires progressives
-  **Évaluation finale** : Obtenir la note minimale de 12/20 à l'évaluation finale
-  **Plan d'action** : Élaborer un plan de mise en œuvre personnalisé réaliste
-  **Application terrain** : S'engager à appliquer les techniques dans les 30 jours

## **Engagement Personnel**

Les participants s'engagent à :

- Respecter le règlement intérieur de la formation
- Maintenir un climat de respect et de bienveillance
- Protéger la confidentialité des exercices et cas pratiques
- Donner leur feedback pour l'amélioration continue du programme

## **Points Forts de cette Formation**



### Pédagogie Active

40% théorie / 60% pratique

Méthodes variées & personnalisées



### Simulations Réalistes

Jeux de rôle filmés

Scenarios authentiques sectoriels



### Coaching Expert

Emmanuel IMANI

Feedback temps réel personnalisé



### Suivi 3 mois

Support inclus

E-learning + réseau alumni

**98%**

Satisfaction participants

**100+**

Commerciaux formés

# +23%

CA post-formation



Certification Qualiopi



Mise à jour 6 mois



Application immédiate



Références prestigieuses



## Intervenant Expert

🎯 **Emmanuel IMANI**

**Consultant Expert en Vente et Négociation Commerciale - Dirigeant d'entreprise**

🎓 **Qualifications et Formation :**

- **Master 2** en Stratégie d'Entreprise et Sciences de Gestion - IAE Paris
- **Executive MBA** Commerce International - ESSEC Business School
- **Certification** Formateur Professionnel d'Adultes (FPA) - AFPA
- **Certification** Coach Professionnel - International Coach Federation (ICF)
- **Formation continue** : Neurosciences appliquées à la vente - Université Stanford

💼 **Expérience Professionnelle :**

- **Chef d'entreprise depuis 2014** : Commerce de gros et détail, CA 2M€
- **15 années terrain** : Vente directe, management commercial, développement BtoB
- **Directeur Commercial** - Groupe industriel international (5 ans)
- **Consultant indépendant** : Accompagnement de 50+ entreprises en stratégie commerciale
- **Formateur expert** : Plus de 2000 heures de formation dispensées

### **Domaines d'Expertise :**

- **Techniques avancées de vente conseil** : Méthodes propriétaires et innovation
- **Négociation commerciale complexe** : Grands comptes et marchés internationaux
- **Management des équipes commerciales** : Animation et développement des talents
- **Développement commercial** : Stratégies de croissance et fidélisation
- **Digital selling** : Vente omnicanale et réseaux sociaux professionnels
- **Neurovente** : Application des neurosciences aux techniques de vente

### **Publications et Références :**

- **Auteur** : "La Vente Conseil Moderne" - Éditions Dunod (2023)
- **Chroniqueur** : Revue "Action Commerciale" et "Harvard Business Review France"
- **Conférencier** : Salon des Entrepreneurs, Convention Force de Vente
- **Références clients** : Total, LVMH, Schneider Electric, BNP Paribas

### **Reconnaissances :**

- Prix du "Meilleur Formateur Commercial 2023" - Fédération de la Formation

- Trophée "Innovation Pédagogique 2022" - FFFOD
- Membre du Comité d'Experts - Chambre de Commerce de Paris

## Moyens d'Encadrement et Suivi Pédagogique

SYLA Formation garantit un accompagnement de qualité supérieure grâce à une équipe pédagogique experte et des moyens techniques de pointe.

### Équipe Pédagogique Certifiée

Nos formateurs sont rigoureusement sélectionnés et certifiés pour garantir l'excellence pédagogique :

- **Diplômes requis :** Master 2 minimum + 10 ans d'expérience terrain
- **Certification obligatoire :** Formateur Professionnel d'Adultes (FPA)
- **Formation continue :** 40h annuelles de perfectionnement pédagogique
- **Évaluation qualité :** Audit annuel et évaluation par les apprenants

### Système de Suivi Intégré

Un dispositif complet assure le suivi personnalisé de chaque apprenant :

- **Plateforme digitale :** Suivi en temps réel de la progression individuelle
- **Carnet de bord :** Consignation quotidienne des acquis et points de vigilance
- **Entretiens individuels :** 3 points personnalisés durant la formation
- **Reporting détaillé :** Bilan complet remis au participant et à l'entreprise

### Tutorat et Accompagnement Personnalisé

Chaque participant bénéficie d'un suivi individualisé par un référent pédagogique dédié :

### **Pendant la Formation :**

- **Accompagnement progression :** Guidance personnalisée selon rythme d'apprentissage
- **Support technique :** Assistance immédiate sur difficultés rencontrées
- **Orientation méthodologique :** Conseils sur techniques d'apprentissage optimales
- **Feedback instantané :** Retours constructifs après chaque exercice pratique
- **Adaptation pédagogique :** Modulation selon profil et besoins spécifiques

### **Suivi Post-Formation (3 mois) :**

- **Hotline téléphonique :** Support technique et conseil à la demande
- **Séances de perfectionnement :** 2 sessions de 2h offertes
- **Suivi des résultats :** Enquête de satisfaction et d'efficacité
- **Communauté d'apprenants :** Échanges et partages d'expériences
- **Ressources complémentaires :** Accès continu aux outils pédagogiques

### **Contact Équipe Pédagogique**



**Nicolas Dyan** - Fondateur & Directeur Pédagogique



[nicolas.dyan@syla-formation.fr](mailto:nicolas.dyan@syla-formation.fr) |  07 56 83 19 10



**Laura Dyan** - Référente Pédagogique & Handicap



## Traçabilité de l'Action de Formation

Conformément à la réglementation, SYLA Formation assure une traçabilité complète de l'action de formation :



### Documents Fournis en Fin de Formation

- **Attestation de réussite ou de participation** : Document officiel nominatif
- **Certificat de réalisation** : Justificatif pour les financeurs (OPCO, etc.)
- **Bilan de compétences** : Évaluation détaillée des acquis par compétence
- **Plan d'action personnalisé** : Feuille de route pour la mise en application
- **Support de formation complet** : Manuel et ressources pédagogiques
- **Évaluation de la formation** : Questionnaire de satisfaction complété



### Archivage et Conservation

- **Durée de conservation** : 10 ans minimum selon obligations légales
- **Accès sécurisé** : Duplicata disponible sur demande
- **Transmission automatique** : Envoi aux financeurs si nécessaire
- **Base de données certifiée** : Système de gestion RGPD compliant

# SYLA FORMATION

## Informations Légales

SIRET : 944 098 516 00015

NDA : 11757313775

Certification Qualiopi

## Coordonnées

60 RUE FRANÇOIS IER

75008 PARIS

 07 56 83 19 10

## Contact

[contact@syla-formation.fr](mailto:contact@syla-formation.fr)

[www.syla-formation.fr](http://www.syla-formation.fr)

LinkedIn: SYLA Formation

---

© 2025 SYLA Formation - Tous droits réservés | Organisme de formation certifié Qualiopi

Document généré le 15/09/2025 - Version V1 | Conforme aux exigences DRIEETS