



Réf : PF_VC1

15/09/2025


Version V1

Page 1 sur 14

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 :

1

2

3

4

**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

**Performer**

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

gestion du personnel, gestion de l'emploi



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



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



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



Programme Détaillé - 14h de Formation

J1

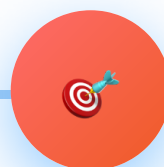
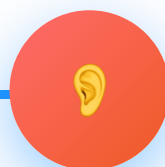
Fondamentaux &
Questionnement

J2

Argumentation &
Conclusion



Jour 1 : Fondamentaux & Questionnement (7h)



M1.1 - Introduction

1h30 | 9h-10h30

E-quiz

Concepts

ROI

M1.2 - Questionnement

2h15 | 10h45-13h

SONCAS+

Jeux de rôle



M1.3 - Écoute Active

2h | 14h30-16h30

Reformulation

Non-verbal



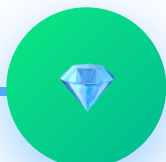
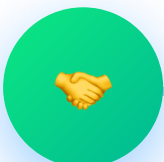
M1.4 - Besoins

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

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.

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

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.

Modalités d'évaluation :

- **Simulation multi-profils :** 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 Détaillée

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 questionnaire** : 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 sénior
(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

Reconnaisances :

- 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 |



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

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 DRIETS