



2025

## Formation :

# Techniques de vente niveau 2 : Perfectionner ses techniques de vente pour développer une posture "conseil"

Découvrez notre formation de niveau 2 dédiée aux professionnels souhaitant affiner leurs compétences en vente et adopter une approche véritablement consultative.

Cette formation immersive vous permettra de maîtriser des techniques avancées de vente, en mettant l'accent sur l'écoute active, l'analyse des besoins clients et la création de solutions sur mesure.

Cyfa Patrimoine, SASU inscrite au RCS de GRASSE N° SIRET 827 888 595 00028 / N° TVA FR 03 827888595 / Garantie Financière et Professionnelle :

Galian et MMA IARD N° 120 257 P / Société adhérente à l'ANACOFI, l'ANACOFI-IMMO, l'ANACOFI IOBSP et l'ANACOFI ASSURANCES

Affilié au membre de l'ORIAS n°17002571 / Sous les mentions Courtier d'Assurance / Mandataire d'Intermédiaire d'Assurance / Courtier en Opérations de Banque et en Services de Paiement

Carte T N° CPI 0605 2017 000 017 772 délivrée par la CCI de Nice

Prestataire de formation - Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93061077306 auprès du préfet de région PACA

Version 1 - 30/01/2025

# CYFA PATRIMOINE

## DURÉE

2 JOURS  
(14 HEURES)

## TARIFS

Session en inter : 850 € HT / stagiaire  
Session en intra : à partir de 2580 € HT / session  
(Nous consulter pour plus de précisions.)

De 1 à 10 participants maximum

## Organisation de la formation

### Méthodes pédagogiques

- Cours théoriques avec un expert en commercial ;
- Mises en situation et quizz ;
- Temps d'échanges entre le formateur et les stagiaires ;

### Moyens pédagogiques:

- Formation en présentiel dans une salle dédiée et équipée, ou classe virtuelle animée en visioconférence avec l'application Google Meet ;
- Supports de cours et d'activités projetés et envoyés par mail.

## Modalités et délais d'accès

Sessions en inter ou intra-entreprise planifiées selon les plannings des entreprises et des formateurs.

Les demandes d'informations peuvent être adressées par mail à l'adresse [c.heller@cyfapatrimoine.fr](mailto:c.heller@cyfapatrimoine.fr) ou par téléphone au 06.45.04.44.42.

L'inscription des stagiaires se fera selon les informations communiquées par l'entreprise.

Une fois le devis signé, la formation sera planifiée sous un délai de 3 semaines d'un commun accord.

## Moyens techniques

Pour les classes virtuelles animées en visioconférence :

- Envoi d'un lien de connexion à l'application Google Meet au plus tard 48h avant le début de la formation. (test du logiciel réalisé avant la formation).

Pour les classes virtuelles et présentielles :

- Matériels obligatoires: un écran pour projeter, tables et chaises, connexion internet stable, papier/stylo ou ordinateur pour prise de notes.

## Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap :

- En cas de nécessité d'adaptation et d'aménagement, la personne ressources handicap réalisera un entretien téléphonique préalable pour déterminer le besoin d'aménagements. Caroline Heller. [c.heller@cyfapatrimoine.fr](mailto:c.heller@cyfapatrimoine.fr)

- Nos locaux situés 2405, route des Dolines, CS 10065, 06560 VALBONNE peuvent accueillir des personnes en situation de mobilité réduite.

## Pour qui ?

- Tout commercial qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences

## Pré-requis

Aucun.

## Objectifs pédagogiques

- Adapter ses techniques de vente à chaque situation.
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.
- Développer une posture « conseil » pour être considéré comme un(e) commercial(e) à forte valeur ajoutée

## Modalités d'évaluation :

- Recueil des attentes et évaluation des connaissances avant la formation.
- Mises en situations et quizz.
- Évaluation finale des acquis sous forme de QCM.
- Questionnaire de satisfaction remis et à compléter à la fin de la session de formation.

# PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Apprendre la vente conseil**

- Les facteurs révélateurs d'une approche conseil
- Les différentes étapes indissociables de la vente conseil
- Techniques d'écoute active pour déceler les besoins implicites
- Importance de l'empathie dans la vente conseil.

- **Identifier ses propres freins à la vente pour devenir meilleur**

- Freins Psychologiques et Émotionnels
- Freins Contextuels et Environnementaux

- **Personnaliser l'approche commerciale à chaque profil comportemental**

- Les 4 profils comportementaux (le Conquérant, le Commandeur, le Consensuel, le Processeur)
- Leurs modes de fonctionnement
- Les interactions entre les différents profils
- L'entretien de vente personnalisée et adaptée

- **Se différencier par son expertise**

- Savoir se mettre en avant et instaurer une relation de confiance basée sur votre professionnalisme
- Se démarquer avec l'argumentation concurrentielle (Méthode SWOT)

- **Savoir construire des Solutions personnalisées**

- Elaboration de solutions personnalisées
- Savoir utiliser les objections comme opportunités
- Techniques de closing efficaces adaptées à la vente conseil

- **Intégrer le Suivi et Fidélisation du Client dans sa vente**

- Importance du suivi post-vente et de la fidélisation.
- Techniques pour maintenir une relation à long terme avec les clients.



# Pour toute question, contactez-nous.

**Cynthia COMTE - Gérante du cabinet et formatrice en Gestion de patrimoine**

[c.comte@cyfapatrimoine.fr](mailto:c.comte@cyfapatrimoine.fr)

06.32.68.96.20

Cynthia Comte, gérante de la société, est une experte en fiscalité. Elle est conseillère en gestion de patrimoine depuis plus de 10 ans. Elle accompagne les commerciaux de son cabinet dans le développement de leurs compétences. Elle fait profiter de son expérience et de ses anecdotes pour former des commerciaux techniques, experts et à l'écoute de leurs clients. Son atout pédagogique se distingue par un franc parlé et une capacité d'adaptation aux besoins de ses apprenants. Elle dispense également des cours dans une école de commerce à l'ESCCOM de Nice.



**Caroline Heller - Formatrice en Gestion de patrimoine**

[c.heller@cyfapatrimoine.fr](mailto:c.heller@cyfapatrimoine.fr)

06.45.04.44.42

Caroline Heller est formatrice au sein du cabinet. Experte dans la fiscalité du particulier depuis plus de 15 ans, elle forme au quotidien les commerciaux de la société. Elle développe la formation au sein du cabinet dans le but de proposer des programmes de formation adaptés aux professionnels de l'immobilier. Son atout pédagogique se distingue principalement par le moyen ludique pour favoriser l'apprentissage. Elle dispense également des cours dans une école de commerce à l'ESCCOM de Nice.

