

A group of four business professionals (three men and one woman) are seated around a table in a modern office setting, engaged in a discussion. The background shows office desks, chairs, and a whiteboard with some faint writing. The image is overlaid with a semi-transparent white filter.

**Ritualz**  
Agence de développement commercial

## Formation “De vendeur à expert” Maîtriser la vente à valeur ajoutée

A group of business professionals are seated around a table in a meeting. The image is overlaid with a semi-transparent white filter.

Programme de formation

# OBJECTIFS DU PROGRAMME “DE VENDEUR À EXPERT”

---

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

#1

**Comprendre ce qu'est la vente à valeur ajoutée** et savoir l'**appliquer** sur son propre marché

#2

**Développer une approche commerciale** centrée sur l'écoute et la recherche des véritables problématiques du client avec une approche “maïeutique” (art de questionner)

#3

**Acquérir des méthodes et des postures adaptatives** pour convaincre sur les bénéfices plutôt que sur les caractéristiques ou le prix de son offre

- + Adapté à la prospection de décideurs et de C-Level
- + Techniques et méthodes commerciales agiles
- + Idéal pour le travail de grands comptes et des ventes complexes

# CONTENUS DU PROGRAMME

---

- ▶ De la vente à la création de valeur : le pouvoir de l'expertise
- ▶ Prendre de la hauteur dans les échanges : l'art du questionnement
- ▶ Connaître ses clients par cœur pour mieux trouver ses prospects
- ▶ Appuyer où ça fait mal : transformer les points de douleur en opportunités
- ▶ Sculpter une proposition de valeur flexible et convaincante
- ▶ La maîtrise du timing : saisir l'opportunité qui fait toute la différence
- ▶ Apporter de la valeur à toutes les étapes de la relation commerciale
- ▶ Structurer son approche avec une méthode : le MEDDPICC
- ▶ Transposer les datas clients en machine à prospecter
- ▶ Mettre en place une stratégie de prospection agile et structurée

# ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ À VOS BESOINS

---

L'accompagnement Ritualz :

Transformer les vendeurs en experts  
avec une approche axée sur la valeur

Ce programme permet aux participants de :

- Analyser et comprendre en profondeur les besoins de son marché
- Identifier les défis et problèmes spécifiques de ses prospects
- Utiliser des techniques et des méthodes avancées de questionnement
- Comprendre et maîtriser les cycles de vente complexes avec la méthode MEDDPIC
- Développer, adapter et présenter une proposition de valeur en fonction des cibles et des personas

# THÈMES DES WORKSHOPS ET NOTIONS ABORDÉES

## INTELLIGENCE COMMERCIALE

Les principes de la vente à valeur

- Ventes push vs ventes pull
- Stratégies de différenciation
- Niveau de besoins clients et réponses à ses problématiques
- Postures et bonnes pratiques

Connaître ses clients et son produit

- SWOT, Value Proposition Canvas
- USP, ICP's et différenciateurs
- Buyer personas

## IDENTIFICATION ET QUALIFICATION

Identifier ses prospects

- Matrice IPO/IPA, matrice de scoring agile

Connaître ses prospects

- Découverte et questionnement : Méthodes SPIN/Trap setting questions
- Qualification poussée : méthodes MEDDPICC
- Catégorisation par verticales

## ENGAGEMENT ET CONVERSION

Adresser ses prospects

- Pain point "DUR", matrice de proposition de valeur adaptative
- Compelling event, social selling, techniques de veille de signaux d'achats faibles/forts
- Pitch à valeur, démonstration et proposition commerciale, POC (Méthode CAB+E)

# MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de mises en situation et travaux pratiques
- Le participant complète un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises
- Le participant se verra délivrer à l'issue de la formation un certificat de réalisation
- A froid, 30 jours après la formation pour valider le transfert des acquis en situation de travail

## MODALITÉS PRATIQUES

- Mise en situation : Ateliers pratiques progressifs sur les savoir-faire et savoir-être (plus de 50 % du temps de la formation). Jeux de rôle Boîte à outils.
- Méthodes pédagogiques : Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et à l'expérience des participants.

## ACCESSIBILITÉ

Formation accessible à tout public en format présentiel, hybride ou distanciel.

En cas de situation de handicap, veuillez me consulter pour étudier ensemble la faisabilité et la potentielle adaptation de l'action de formation.

# UN COACH ET FORMATEUR COMMERCIAL POUR VOUS ACCOMPAGNER

---

**+20 ans**

dans le **développement commercial**

**+15 ans**

dans le **coaching d'équipes commerciales**

**+12 ans**

de **management en service client**

**+10 ans**

en environnement **startup à forte croissance**

## VISION

- Choisir et adresser ses futurs clients n'est pas une option mais une priorité
- La maîtrise et l'expertise des commerciaux passent par la formation active et l'entraînement continu à de nouvelles méthodes
- Les managers n'ont pas le temps ou l'expertise pour la montée en compétence rapide des équipes
- Le management n'est pas formé ou sensibilisé à l'approche du coaching commercial

## MISSION

- Transformer les vendeurs en experts de la vente en apportant des techniques, outils, méthodes et postures déjà éprouvées sur le terrain

## VALEURS

- Placer l'Humain au centre des performances
- Casser les routines pour sortir de sa zone de confort
- Identifier et valoriser les zones de génie
- Savoir s'adapter et rester agile
- Mettre de l'intention dans toute action
- Manager par l'exemple

## Renforcez l'expertise et la crédibilité de vos équipes commerciales

70% des professionnels de la vente disent que les budgets sont plus scrutés en 2023 qu'en 2022.\*

- Nous entraînonos vos équipes à se différencier par la création de valeur et la compréhension approfondie des besoins

## Réduisez votre cycle de vente et maximisez votre taux de conversion

Il y a en moyenne cinq décideurs impliqués dans chaque processus de vente aujourd'hui.\*

- Nous formons les équipes aux approches modernes qui alignent votre proposition de valeur aux besoins des décideurs

## Structurez, optimisez et pilotez les efforts commerciaux de vos équipes

80% des ventes nécessitent cinq appels de suivi.\*

- Nous transformons les stratégies de suivi en un processus structuré et ciblé pour convertir les opportunités en ventes

Prêt à passer en mode **expert** ?



Michaël BOSCHER

06.13.79.07.08

michael@ritualz.io

www.ritualz.io