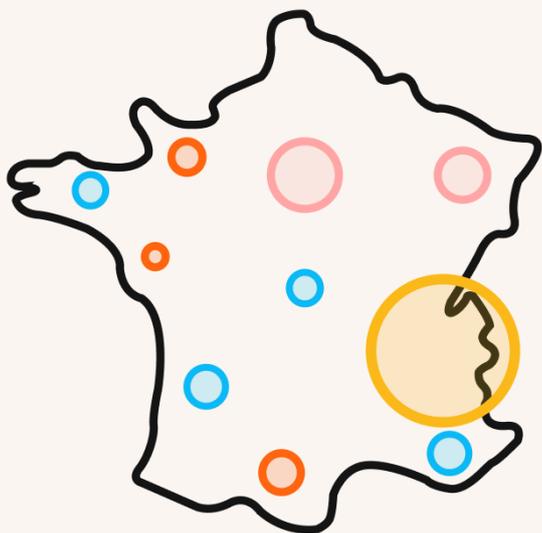




# Formation Commerciale

# Qui sommes-nous ?



**7 ans**

D'expérience dans la formation

**+ 12 000**

Bénéficiaires accompagnés depuis 2021

**+ de 100**

Collaborateurs salariés

**4,8/5**

de satisfaction sur plus de 600 notes depuis 2021

## Un Organisme Certifié



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes :  
BILAN DE COMPETENCES  
VAE  
ACTIONS DE FORMATION

Sensei respecte le référentiel national qualité pour l'ensemble de ces activités à savoir le BDC, la VAE et la Formation. Cela assure la mise en place de processus sérieux et transparents pour délivrer des services de qualité.



N°de certificat ISO 9001 :  
A 4659-9001

Sensei est certifié ISO 9001 : 2015 Systèmes de management de la qualité. Cela démontre que toute l'organisation de Sensei est basée avant tout sur la satisfaction des bénéficiaires.

## Découvrez un panel de formations Sensei...



Assistance administrative  
Spé compta / Spé médical



Gérer la paie des salariés  
et les déclarations sociales



Participer à un entretien  
de vente pour les non commerciaux



Politique des ressources  
humaines



Recrutement et  
intégration



Création et administration  
de site internet sous  
WordPress



Développer son activité  
avec le community  
management



Conception et promotion  
d'une offre de formation  
digitalisée

# La formation :

## Participer à un entretien de vente pour un non-commercial

RS6900

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6900/>



Toute l'équipe de SENSEI est heureuse de vous accueillir au sein de son programme de formation.

Notre suivi personnalisé vous permettra de l'appréhender à votre rythme et d'acquérir des compétences complémentaires.

Avec cette formation et grâce à l'accompagnement de nos formateurs, vous allez perfectionner vos compétences en tant que commercial

**Cette formation habilite les non-commerciaux à conduire des entretiens de vente efficaces**

### Les modes de financement acceptés dans cette formation :



Financement personnel



Financement de l'entreprise

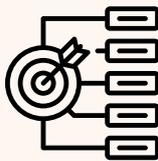


Opco



CPF

# Les objectifs



## 01

Développer les compétences relationnelles et commerciales des professionnels non commerciaux.

## 02

Identifier et répondre aux besoins des clients de manière proactive.

## 03

Participer à des entretiens de vente réussis pour soutenir la croissance de l'entreprise.

### À qui s'adresse cette formation ?

#### **Assistant Administratif**

Il est de plus en plus attendu qu'il fasse preuve de polyvalence, l'amenant souvent à effectuer des tâches commerciales telles que la prise de rendez-vous, la rédaction de devis et le traitement des demandes des clients.

#### **Entrepreneur**

Passionné par son métier, il doit acquérir des compétences commerciales pour présenter efficacement sa vision et son offre, afin de développer son activité et d'établir des relations durables avec ses clients.

#### **Technicien/ Ingénieur**

Il peut être amené à décrire des fonctionnalités et spécifications techniques durant des rendez-vous de vente, en expliquant comment les produits ou services sont adaptés aux besoins du client.

## Ce que vous obtiendrez avec cette formation commerciale



### Vous positionner en professionnel aux yeux de vos clients

Difficile d'être crédible face à un prospect quand on cherche ses mots.

Après cette formation commerciale, vous aurez des éléments concrets pour construire votre trame de vente. Vous arriverez en rendez-vous préparé, et donc avec plus d'assurance.

Cette confiance se ressentira auprès de vos clients et pourrait bien jouer en votre faveur au moment de signer le contrat.



### Booker votre agenda 6 mois à l'avance

Imaginez dire à vos prospects que vous n'êtes pas dispo avant 6 mois. Imaginez avoir une liste d'attente de personnes prêtes à travailler avec vous.

Fini le stress de voir la fin d'un contrat arriver avant d'en avoir signé un autre.

En closant plus de contrats, vous pourriez garantir la pérennité de votre business.



### Transformer plus de prospects en client

La vente est un processus que l'on vous dévoile dans la formation.

L'objectif est d'augmenter votre taux de closing en rendez-vous.

Vous apprendrez comment conduire un entretien, vulgariser votre offre et surtout, répondre à chaque objection. Le tout sans perdre vos moyens.



### Atteindre votre objectif de chiffre d'affaires

Signer plus de contrats, c'est faire rentrer plus d'argent sur votre compte en banque.

Soyons honnête, le chiffre d'affaires, c'est le nerf de la guerre.

Vous pourriez augmenter vos revenus, ou même embaucher pour continuer à développer votre activité.

# La formation Vendre pour les non-commerciaux en détail

13h de modules e-learning vidéo

**Au programme :**



Identifier les besoins des clients et établir une relation de confiance à travers des techniques d'écoute active



Formuler des arguments clairs et adaptés aux besoins des clients en utilisant les informations recueillies lors des échanges



Analyser les objections des clients et développer des réponses appropriées pour convaincre et maintenir l'intérêt du client



Évaluer les signaux d'achat du client et choisir des techniques de conclusion efficaces pour finaliser l'entretien de vente



Concevoir et mettre en œuvre un plan de suivi personnalisé pour renforcer la fidélité du client après la vente

---

## EN CHOISSANT LA FORMATION, VOUS AUREZ ACCÈS À :

- ✓ La formation e-learning accessible à vie : 12h de vidéos répartis en 10 chapitres
- ✓ Les rendez-vous individuels : 6 entretiens de 30 minutes avec un professionnel de la vente.
- ✓ Le Passage de la certification en fin de formation pour attester vos nouvelles compétences.
- ✓ Bonus 1 : La formation "Pitcher son projet pour obtenir des financements"
- ✓ Bonus 2 : Les Ressources complémentaires



Paiement en 1 à 10  
fois sans frais

 Acheter la formation

**oney** PAYEZ EN 3x 4x PAR CARTE BANCAIRE sans frais

**stripe** 

Financement avec Mon compte Formation

Voir Mon Compte Formation 



## Les formateurs



### Davy DEPAIX

CEO de Sensei & Créateur de la formation

Autodidacte avec une formation technique initiale, Davy a développé ses compétences de vente sur le terrain avant de devenir CEO de Sensei. Il partagera son expérience et ses astuces en tant que formateur principal dans les modules e-learning de cette formation.

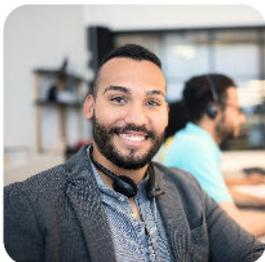
CEO SENSEI



### Lise D.

Avec plus de 10 ans d'expérience dans la vente pour des grands comptes, elle forme maintenant les futurs commerciaux.

FORMATRICE



### Mehdi H.

Après une longue expérience dans de grandes entreprises, Paul est aujourd'hui Formateur diplômé spécialisé en vente.

FORMATEUR



### Juliette B.

Responsable de magasin de grande chaîne, Juliette s'est réorientée vers la formation professionnelle. Elle accompagne aujourd'hui les entrepreneurs dans leur montée en compétences commerciales.

FORMATRICE

# En Savoir Plus

## Certification

RS6900 Délivré par Sensei

## Prérequis

Être un professionnel non expert dans le domaine de la vente et souhaitant compléter ses compétences afin de pouvoir participer efficacement à des entretiens de vente.

Expérience professionnelle minimum demandée : 2 ans

## Matériel nécessaire

Avoir un ordinateur ou une tablette doté.e d'un accès Internet haut débit et d'un navigateur.

## Personne de référence

Pour toutes questions relatives à la formation, contactez Davy Depaix à

[contact@sensei-france.fr](mailto:contact@sensei-france.fr)

01 87 66 61 47

[sensei-france.fr](http://sensei-france.fr)

## Référente Handicap

**Jessica Roig**

[psh@sensei-france.fr](mailto:psh@sensei-france.fr)

## Taux de réussite

Le taux de réussite à l'examen auprès de notre organisme de formation est de 100%

Le taux de satisfaction des participants est de 92%

## Moyens pédagogiques et techniques

- Formation à distance
- Accompagnement humain
- Modules interactifs

## Modalités d'évaluation

Passage de la certification en ligne assurée par un Jury sélectionné par Sensei. L'évaluation finale consiste en une mise en situation professionnelle simulée (20 mn de préparation sur une situation d'entretien de vente et 30 mn d'oral devant un jury qui jouera le rôle du client)

## Accessibilité handicap

- Formation en distanciel, accessible aux personnes à mobilité réduite
- Accompagnement personnalisé
- Audiodescription et sous-titrages non disponibles
- Référent handicap : Jessica Roig

Nous invitons les personnes en situation de handicap de nous en informer au plus tôt afin que nous puissions si possible mettre en œuvre une adaptation à la formation.

## Comment nous contacter ?

### Nos Bureaux

11 rue Docteur Jean Paillot,  
73100 Aix-les-Bains

### Par Mail

contact@sensei-france.fr

### Par Téléphone

01 87 66 61 47



Plus d'informations  
sur [sensei-france.fr](https://sensei-france.fr)



### Sensei France

SARL au capital social de 1 000€  
RCS Thonon 832 142 053  
11 rue Docteur Jean Paillot,  
73100 Aix-les-Bains

Directeur de publication : Davy Depaix