

CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 7 : Vendre et convertir quand la vente n'est pas son métier

DURÉE

7 h — 1 jour

FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 1 journée de 7 heures. Module 7 du parcours Création d'entreprise (10 modules d'une journée), suivable seul ou dans le parcours complet.

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Septième module du parcours Création d'entreprise, suivable seul. Beaucoup de créateurs maîtrisent leur métier et redoutent le moment de vendre : ils présentent trop, écoutent peu, n'osent pas annoncer leur prix et ne relancent jamais. Cette journée s'adresse à eux, pas à des commerciaux expérimentés. On y travaille le déroulé d'un rendez-vous, l'annonce du prix et la relance — en situation, jusqu'à ce que ce soit tenable.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : identifier ses propres freins à la démarche commerciale et les dépasser ; préparer un rendez-vous client selon un déroulé en cinq étapes ; conduire la phase d'écoute avant toute présentation d'offre ; sélectionner dans sa gamme l'offre correspondant au besoin entendu ; annoncer son prix sans hésitation ni justification spontanée ; répondre aux objections les plus courantes ; établir un devis clair et organiser ses relances.

Prérequis

Disposer d'une offre et d'un prix définis. Aucune expérience commerciale requise : cette formation s'adresse précisément aux personnes dont la vente n'est pas le métier d'origine.

Publics visés

Créateurs d'entreprise et micro-entrepreneurs, artisans et professions techniques vendant leurs propres prestations, indépendants et professions libérales, repreneurs d'activité.

Programme détaillé

1. Défaire ce qui bloque

Représentations sur la vente, peur du refus, confusion entre vendre et forcer. Ce que change le fait de considérer la vente comme un service rendu au client.

2. Préparer un rendez-vous

Objectif de l'entretien, informations à réunir avant, matériel nécessaire, cadre de temps. Déroulé en cinq étapes à suivre sans improviser.

3. Faire parler avant de présenter

Questions d'ouverture, écoute du besoin réel, reformulation. Règle simple du temps de parole. Résister à l'envie de tout expliquer dès la troisième minute.

4. Présenter son offre au bon moment

Choisir dans sa gamme ce qui correspond au besoin entendu, présenter brièvement, vérifier l'accord avant d'aller plus loin.

5. Annoncer son prix

Le moment le plus redouté. Formulations, posture, silence après l'annonce. Entraînement répété jusqu'à ce que la phrase sorte sans hésitation.

6. Traiter les objections courantes

« C'est trop cher », « je vais réfléchir », « je n'ai pas le temps », « vous débutez ». Réponses préparées et mises en situation.

7. Conclure et relancer

Obtenir un engagement ou une date, envoyer un devis clair, organiser ses relances sans se sentir importun. Rythme de relance et tableau de suivi des devis en attente.

Livrable de fin de session

Votre déroulé de rendez-vous en cinq étapes, vos réponses préparées aux objections courantes, votre modèle de devis et votre tableau de suivi des relances.

Moyens et méthodes pédagogiques

Journée très largement consacrée à la mise en situation, sur les offres réelles des participants qui jouent alternativement le vendeur et le client. Répétition intensive de l'annonce du prix jusqu'à fluidité. Débriefing bienveillant et structuré après chaque passage, axé sur le comportement observable et non sur la personne. Modèle de devis et tableau de suivi remis au format éditable. Groupe limité à 6 personnes.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur l'expérience commerciale et les freins identifiés par le participant. Évaluation intermédiaire de l'annonce du prix en situation. En fin de journée, simulation d'un rendez-vous client complet évaluée selon une grille critériée portant sur le respect du déroulé, le temps de parole, la clarté de l'annonce tarifaire et l'obtention d'un engagement ou d'une date.

Financements mobilisables

OPCO, plan de développement des compétences, France Num, autofinancement. Nous vous accompagnons dans le montage du dossier.

Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, contact@strategies-formations.fr. Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est étudiée et tracée.

Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534 Activateur France Num.

Programme mis à jour le 12 septembre 2026. Version en ligne : <https://strategies-formations.fr/formation/vendre-convertir-createur/>