
Programme de Formation

Le RDV de découverte : l'art de révéler l'écart stratégique

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Cette formation s'adresse aux business developers, aux commerciaux, aux consultants, aux ingénieurs d'affaires, ... évoluant dans les secteurs du conseil et des services BtoB. Elle convient aux profils juniors qui souhaitent acquérir les fondamentaux d'une démarche commerciale structurée et hautement qualitative, ainsi qu'aux professionnels expérimentés qui ambitionnent d'affiner leur posture.



Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, le participant sera en mesure de maîtriser l'art du rendez-vous commercial en adoptant une posture d'expert qui impose naturellement l'autorité relationnelle. Il saura conduire une découverte approfondie, capable de faire émerger les véritables enjeux financiers, politiques et opérationnels de son interlocuteur. Il développera également la capacité de construire une argumentation qui bouscule les hypothèses initiales du client et repositionne la valeur de son offre comme une évidence stratégique. Enfin, il saura sécuriser un engagement clair et immédiat, réduisant drastiquement le risque de « No Decision » et renforçant significativement son taux de transformation.



Description

Cette formation propose une maîtrise approfondie du rendez-vous de découverte. Elle permet de passer d'une logique de prestation à un véritable partenariat d'expertise, grâce à une posture affirmée, une découverte structurée et une argumentation orientée impact.

Contenu de la formation

1. L'Expertise, nouvelle monnaie du B2B
 - Comprendre les mécanismes du « No Decision » et ses impacts sur la performance commerciale.
 - Adopter la posture du Business Partner : autorité, leadership de la conversation et vision stratégique.
 - Découvrir l'approche Challenger Sale.
2. Préparation augmentée et cadrage impactant
 - Exploiter l'analyse intelligente (veille, signaux faibles, IA, ...) pour préparer un rendez-vous à forte valeur.
 - Définir un objectif SMART et clarifier les parties prenantes à mobiliser.
 - Maîtriser le cadrage d'entretien : prise de contrôle élégante, définition du cap, création d'un environnement d'autorité.
3. Qualification avancée : du pain aux metrics
 - Analyser les défis, priorités et impacts financiers de l'inaction.
 - Détecter l'écart réel : besoins latents, leviers émotionnels, enjeux politiques.
 - Explorer les motivations personnelles du décideur pour créer l'urgence.

4. Argumentation-solution et maîtrise de la décision

- Construire une argumentation fondée sur l'écart révélé : la solution comme évidence logique.
- Mesurer la valeur et traduire l'impact en metrics.
- Cartographier le process de décision : acheteur économique, influenceurs et critères de succès.
- Obtenir un engagement concret et définir le Next Step pour sécuriser l'avancée commerciale.



Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.



Modalités pédagogiques

- Apports formateur.
- Réflexions collectives et individuelles.
- Ateliers et/ou cas pratiques et/ou mises en situation.



Moyens et supports pédagogiques

- Des formateurs expérimentés et passionnés
- Support de formation
- Grilles d'observation dans le cadre des mises en situation



Modalités d'évaluation et de suivi

- Diagnostic individuel.
- Débriefing des mises en situation.
- Questionnement et/ou Quizz.
- Auto-positionnement pré et post-formation.
- Evaluation de la satisfaction et remise d'une attestation de réalisation en fin de formation.



Informations sur l'accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.