



# Formation Vente & Relation Client

Stéphanie Penot Conseil — Suisse romande & pays francophones

Présentiel / Distanciel · Sur mesure pour vos équipes

10 MODULES OPÉRATIONNELS — CONSTRUITS SUR MESURE À PARTIR DE VOS ENJEUX TERRAIN

— VOTRE CONTEXTE

## Pour qui ?

### PME romandes

- Équipes de vente avec taux de transformation insuffisant
- Commerciaux qui peinent à gérer les objections
- Dirigeants souhaitant professionnaliser leur démarche

### Réseaux de conseillers financiers

- Conseillers en gestion de patrimoine, assureurs
- Réseaux souhaitant renforcer leur posture commerciale
- Managers cherchant à homogénéiser les pratiques

— CONTENU PÉDAGOGIQUE

## Les 10 modules

Chaque formation est construite sur mesure — modules combinés selon vos besoins.

### A Découverte & écoute active

Posture, SPIN, reformulation

### B Argumentation & objections

CAB, 5 types d'objections

### C Closing & signature

Signaux d'achat, techniques closing

### D Fidélisation client

Suivi, upsell, recommandation

### E Prospection & prise de contact

Scripts, LinkedIn, cold call

### F Excellence en contexte réglementé

Conformité & performance

### G Finance comportementale

Biais, décision, conseil adapté

### H Leadership commercial

Animation équipe, motivation

### I Négociation avancée

Tactiques, concessions, valeur

### J Vente à distance & visio

Présentations, impact digital

# Modalités & Tarifs

Formations adaptées à votre contexte, vos équipes, votre secteur.

— FORMATS DISPONIBLES

## Formats de formation

### Demi-journée

Durée : 3h30

1 à 2 modules — Format découverte ou thématique ciblée

CHF 1'400

### Journée complète

Durée : 7h

3 à 4 modules — Immersion en profondeur

CHF 2'600

### Parcours sur mesure

Durée : 2-5 jours

Programme complet adapté à votre équipe

Sur devis

— INCLUS DANS TOUTES LES FORMATIONS

## Ce qui est inclus

- ✓ Audit préalable de vos besoins et de votre contexte
- ✓ Exercices pratiques et mises en situation terrain
- ✓ Programme 100% personnalisé à votre secteur et vos équipes
- ✓ Compte-rendu et recommandations post-formation
- ✓ Supports pédagogiques remis aux participants
- ✓ Disponible en présentiel et en distanciel

— VOTRE FORMATRICE

### Stéphanie Penot

Directrice Commerciale Externalisée — 20+ ans d'expérience

50+ conseillers formés en réseau · France, Luxembourg, Nouvelle-Calédonie, Suisse romande

Expertise : vente consultative, finance comportementale, management commercial

Formations ancrées dans la réalité terrain — pas de théorie sans pratique

## Discutons de votre projet de formation

+41 77 459 79 47 · stephanie.penot.conseil@gmail.com · www.sp-conseil.online