

# VENDRE SANS VENDRE

## Objectifs opérationnels

- Identifier les leviers d'une posture commerciale efficace sans renier son rôle technique ou opérationnel.
- Détecter les opportunités de vente additionnelle ou de montée en gamme dans les échanges quotidiens (réunion, visite, chantier).
- Présenter une solution, une option ou un complément d'offre de manière claire, fluide et convaincante.
- Proposer une hausse tarifaire ou une variante commerciale avec assurance, sans pression.
- Gagner en confiance et en légitimité dans une posture conseil, sans se considérer comme « commercial ».

## Public Concerné

- Conducteurs de travaux
- Chefs de chantier
- Chargés d'affaires techniques
- Responsables travaux ou production
- Ingénieurs travaux

## Durée

14.00 Heures                      2 Jours

## Prérequis

Suivre cette formation réclame une expérience opérationnelle dans le secteur du BTP et un lien régulier avec des clients, partenaires ou maîtres d'ouvrage. Aucun prérequis commercial attendu.

## Contenu

### Adopter une posture commerciale sans renier son métier

- Déconstruire les représentations limitantes : « Je ne suis pas commercial »
- Comprendre le rôle stratégique du technicien dans la relation client
- La vente dans le BTP : une posture conseil plus qu'un discours marketing
- Identifier les moments-clés d'échange où une proposition commerciale peut naturellement émerger (chantier, réunion, réception, SAV...)

### Repérer les opportunités et faire émerger les besoins

- Qu'est-ce qu'une montée en gamme dans le BTP ? (options, variantes techniques, prestations complémentaires, améliorations, délais, finitions, etc.)
- Analyse de situations concrètes d'échanges client/chantier
- Écoute active, reformulation, questionnement : les outils pour faire émerger les besoins implicites
- Posture verbale et non verbale : confiance, légitimité, clarté
- Jeux de rôle simples pour s'entraîner à faire une suggestion fluide

### Argumenter, rassurer et convaincre

- Construire un argumentaire technique orienté client : bénéfices, valeur ajoutée, impact concret
- Adapter son discours selon le profil de l'interlocuteur (économique, technique, décisionnaire...)
- Mises en situation : présenter une solution ou une option commerciale de manière concrète et naturelle
- Identifier et lever ses propres freins à la vente : « je dérange », « ce n'est pas le bon moment »

### Répondre aux objections et proposer une hausse tarifaire avec sérénité

- Les objections fréquentes : « trop cher », « pas prévu », « je vais réfléchir »
- Réponses structurées et assertives
- Cas spécifique : proposer une hausse tarifaire ou une prestation complémentaire

### Savoir conclure et créer de l'engagement

- Créer de la valeur perçue : ce que le client retient
- Savoir conclure un échange sans pression : alternatives, reformulation des bénéfices, appel à l'action
- Entraînement à formuler une recommandation claire, concrète et engageante
- Clôture de la journée : plan d'action personnel pour oser et progresser dans sa posture conseil

## Méthodes pédagogiques

Le parcours d'apprentissage prévoit une alternance d'apports théoriques, d'exemples concrets, de mises en situation, de cas pratiques réalisés

en sous-groupes et de partages d'expériences.

## ■ Moyens pédagogiques

### ESPACE PRIVÉ EN LIGNE

Accessible via l'application web à l'adresse [app.gescof.com](http://app.gescof.com), cet espace personnalisé offre aux participants la possibilité de :

- Répondre au questionnaire d'analyse des besoins, afin d'adapter la formation à leur contexte et à leurs attentes.
- Réaliser l'évaluation des acquis à la fin de la formation.
- Accéder aux ressources pédagogiques mises en ligne par le formateur.
- Télécharger leur attestation de fin de formation et leur certificat de réalisation.
- Compléter le questionnaire de satisfaction, contribuant à l'amélioration continue des formations.

Les participants sont encouragés à se munir d'un ordinateur portable afin de profiter pleinement des fonctionnalités de l'Espace Privé

### MOYENS TECHNIQUES

La formation s'appuie sur des outils et supports multimédias animés par l'intervenant, visant à enrichir l'expérience pédagogique.

### QUESTIONNAIRE D'ANALYSE DES BESOINS

Avant le début de la formation, chaque participant est invité à remplir un questionnaire en ligne permettant au formateur de connaître son activité professionnelle, son niveau de compétences, ses préférences pédagogiques et s'assurer que les objectifs opérationnels de la formation.

## ■ Qualification Intervenant(e)(s)

L'intervenant est un formateur qualifié, directeur de projets de construction et expert en compétences transversales

## ■ Méthodes et modalités d'évaluation

Cette évaluation est réalisée en ligne en fin de formation sur la base d'un questionnaire individuel. Elle permet de mesurer le niveau d'atteinte des objectifs opérationnels par l'apprenant. La formation est sanctionnée par une Attestation individuelle de fin de formation mentionnant le niveau d'acquisition de l'apprenant.

## ■ Modalités d'Accessibilité

Afin de mettre en œuvre toutes les mesures d'accompagnement nécessaires à la formation de la personne en situation de handicap permanent ou temporaire, contacter en amont de la formation, le Conseiller Ginger Formation afin d'être mis en relation avec le Référent handicap.<BR>



Contactez-nous !

Nelly DROUILLARD  
Chef Projets Formation

Tél. : 0130852490  
Mail : [formation@groupeginger.com](mailto:formation@groupeginger.com)