

Contribuer efficacement à la vente en avant-vente

Mobiliser son expertise pour qualifier le besoin et faciliter la décision du client

2 jours (14 heures)

Initiation

à partir de

1 495 € HT par personne (TVA en vigueur)

 Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 06/10/2026.

Experts, consultants et techniciens participent de plus en plus aux échanges commerciaux. Leur rôle n'est pas de remplacer le commercial, mais d'apporter un éclairage crédible, de sécuriser la compréhension du besoin et de donner envie au client de poursuivre les échanges.

En deux jours, cette formation permet d'adopter une posture commerciale adaptée sans renoncer à son expertise.

Pourquoi suivre une formation en avant-vente ?

- Renforcer l'impact de son expertise face au client
- Mieux qualifier le besoin avant de proposer une solution
- Faire progresser l'opportunité avec le commercial

Objectifs

- Adopter une posture commerciale adaptée à son rôle d'expert avant-vente
- Qualifier le besoin et présenter une première réponse à forte valeur ajoutée
- Traiter les premières réserves et organiser un passage de relais efficace

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Contribuer à un entretien commercial avant-vente en mobilisant son expertise pour qualifier le besoin et faciliter le passage à l'étape suivante.

À qui s'adresse cette formation ?

- Consultants, experts métier et ingénieurs avant-vente
- Techniciens, chefs de projet et chefs de produit intervenant en appui des équipes commerciales
- Toute personne amenée à présenter son expertise ou une solution lors d'un échange client

Prérequis

Aucun.

Programme

1 Pendant votre formation

Contribuer efficacement à la vente en avant-vente

Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation.

Clarifier son rôle dans la démarche avant-vente

- Identifier les missions et actions qui relèvent de la fonction d'avant-vente.
- Appréhender les attentes du client vis-à-vis d'un interlocuteur expert.
- Définir la répartition des rôles avec le commercial.
- Préparer son intervention et sélectionner les informations utiles à l'échange.
- Adopter une posture ouverte, crédible et orientée client.

Établir une relation de confiance

- Se présenter et expliquer son rôle avec clarté.
- Créer une première impression professionnelle.
- Adapter son niveau de langage et son niveau de technicité à l'interlocuteur.
- Pratiquer l'écoute active et observer les signaux verbaux et non verbaux.
- Développer son aisance sans surjouer une posture commerciale.
- **Mise en pratique** : simuler une présentation professionnelle lors d'un rendez-vous client.

Qualifier le besoin avec son regard d'expert

- Formuler des questions permettant de préciser le contexte et les usages.
- Distinguer la demande exprimée du besoin à approfondir.
- Reformuler les informations essentielles.

- Identifier les points nécessitant une analyse complémentaire.
- Éviter de proposer trop rapidement une solution technique.
- **Mise en pratique** : conduire une séquence de qualification à partir d'une demande client imprécise.

Présenter une première réponse et engager la suite

- Relier son expertise aux enjeux prioritaires du client.
- Traduire les caractéristiques techniques en bénéfices concrets.
- Présenter des pistes sans s'engager prématurément.
- Répondre aux premières questions et objections.
- Reconnaître les limites de son périmètre d'intervention.
- Récapituler les besoins et les points d'accord grâce à l'écoute active.
- Organiser le passage de relais et formaliser la prochaine étape.
- **Mise en pratique** : présenter une première recommandation, répondre aux réserves et conclure par un engagement précis.

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Accessibilité aux personnes en situation de handicap