



# Formation « Vente et Posture »

Le programme de formation « Vente et Posture » est conçu pour transformer votre approche de la vente en vous aidant à déconstruire vos croyances limitantes et à développer des compétences essentielles. À travers des modules interactifs et pratiques, les participants apprendront à vendre avec confiance, authenticité et empathie.

## Objectifs Généraux

- Reprogrammer les croyances limitantes sur la vente.
- Concevoir un pitch authentique et percutant.
- Développer l'écoute active et poser des questions puissantes.
- Gérer les objections avec sérénité et autorité.

## Durée

4 séances de 2h (intensif) ou 8 séances de 3h

### Module 1 : Déconstruire ses Croyances sur la Vente

**Objectif :** Identifier et reprogrammer ses croyances limitantes sur la vente et la réussite.

### Module 2 : définir son Pitch Authentique

**Objectif :** Concevoir un discours de présentation (pitch) aligné, fluide et persuasif.

### Module 3 : Savoir Poser des Questions Puissantes au Client

**Objectif :** Développer l'écoute active et la compréhension authentique du besoin du client.

### Module 4 : Gestion des Objections et Ancrage de Posture

**Objectif :** Accueillir les objections sans stress et transformer la tension en opportunité de dialogue.

