

L'art de vendre son expertise

La méthode commerciale pensée pour les experts qui ne sont pas commerciaux.

Formation en présentiel • 2 jours (14h) • Anglet (64)

Groupe de 4 à 8 personnes

Financement OPCO possible*

Alexia d'Abzac.

Experte-formatrice & consultante
en développement commercial

” J'accompagne les experts métier dans le développement de leurs compétences commerciales afin de les transformer en actions concrètes et en résultats durables.

**sous réserve d'éligibilité et d'acceptation de votre dossier par votre OPCO*





Pourquoi cette formation ?

Vous n'avez pas besoin de devenir commercial.

Vous avez besoin d'une méthode claire pour transformer votre expertise en décision en valeur perçue, en décision et en signatures.

”

*Le problème n'est pas de savoir parler de son métier.
Le vrai sujet, c'est de savoir conduire un échange qui
donne envie de choisir votre expertise.*

La méthode en 3 étapes



Avant

Préparer son entretien
avec méthode



Pendant

Conduire l'entretien
avec confiance



Après

Suivre et fidéliser
son client

Les résultats concrets

Passez d'une approche de
intuitive à une méthode
claire, structurée et naturelle
qui vous ressemble.

- +** Des entretiens plus structurés
- +** Plus de confiance sans forcer
- +** Des ventes mieux conclues



20 ans
d'expérience terrain



450 professionnels
formés & accompagnés



2 400 heures
de formation animées



06 67 68 71 24



alexia.dabzac@gmail.com

paradigme-concept.fr

A qui s'adresse cette formation ?

Pour les experts qui doivent convaincre, sans se transformer en vendeurs.

Une approche pensée pour les métiers où la crédibilité, la pédagogie et la relation priment sur les techniques de vente traditionnelles.

Courtier

Conseiller

Coach

Expert-comptable

Architecte

Maître d'oeuvre

Ingénieur

Consultant

Indépendant

Développeur

Artisan

Graphiste

Agent immobilier

Freelance

Tous les experts métier

Prérequis

Aucun prérequis technique.
Il suffit d'avoir des échanges commerciaux, des RDV prospects ou des situations dans lesquelles il faut convaincre.

Idéal si vous voulez

- Gagner en impact
- Défendre votre valeur
- Eviter les remises réflexes
- Mieux cadrer les échanges
- Conclure avec plus de naturel

”

Une formation conçue pour les pros dont la valeur repose d'abord sur l'expertise, la relation et la confiance.



06 67 68 71 24



alexia.dabzac@gmail.com

paradigme-concept.fr

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, vous serez capable de conduire un entretien de vente complet.

Cette formation n'a pas pour objectif d'empiler des techniques, mais de vous transmettre une méthode simple, solide et immédiatement applicable.

01

Préparer

Arriver avec un cadre clair, des objectifs et une stratégie d'entretien.

02

Découvrir

Identifier les besoins exprimés, implicites, prioritaires et les critères de décision.

03

Valoriser

Construire un argumentaire adapté au profil et à la situation du prospect.

04

Rassurer

Traiter les objections sans se justifier ni perdre sa posture.

05

Négocier

Préserver sa valeur, poser des limites et éviter de brader son expertise.

06

Conclure

Faire avancer la décision avec tact, clarté et assurance.



Résultats attendus

Une posture plus claire, plus assumée et plus efficace : vous ne subissez plus l'entretien commercial, **vous le pilotez.**



06 67 68 71 24



alexia.dabzac@gmail.com

paradigme-concept.fr

Programme jours 1

Installer les bases d'un entretien qui convertit.

Objectif : Acquérir une méthode de préparation et de conduite d'entretien afin de construire un échange commercial structuré.



Comprendre la vente moderne

- Posture commerciale
- Rôle de la confiance
- Différence entre convaincre et pousser



Préparer efficacement son entretien

- Objectif du rendez-vous
- Informations à collecter
- Stratégie de questionnement



Créer le contact

- Première impression et synchronisation
- Cadre d'échange
- Crédibilité et climat de confiance



Découvrir les besoins

- Questionnement et écoute active
- Motivations d'achat
- Besoins exprimés et implicites



Argumenter avec impact

- Transformer les besoins en arguments
- Mettre en valeur les bénéfices
- Adapter son discours au profil décisionnel

Résultats attendus

A l'issue de cette première journée, vous repartez avec une trame d'entretien structurée et une grille de découverte client immédiatement opérationnelle.



Apports
méthodologiques



Etude de cas et
exemples concrets



Mises en situation
et jeux de rôle



Débriefing
et feedbacks



Plan d'action



06 67 68 71 24



alexia.dabzac@gmail.com

paradigme-concept.fr

Programme jours 2

Défendre sa valeur, négocier et conclure.

Objectif : Gagner en assurance dans les moments sensibles de l'entretien commercial : objections, prix, demandes de remise, hésitations et passage à l'action.



Traiter les objections

- Comprendre l'objection
- Répondre sans se justifier
- Transformer la résistance en échange utile



Négocier sans brader

- Préparer ses limites
- Créer des contreparties
- Tenir son prix avec élégance



Conclure naturellement

- Signaux d'achat
- Stratégies de conclusion
- Sécurisation de la décision



Assurer le suivi

- Relance utile
- Fidélisation
- Favoriser la recommandation client

Résultats attendus

A l'issue du jour 2, vous repartez avec une méthode complète, des outils concrets et un plan d'action pour construire vos entretiens commerciaux.



Apports
méthodologiques



Etude de cas et
exemples concrets



Mises en situation
et jeux de rôle



Débriefing
et feedback



Plan d'action



06 67 68 71 24



alexia.dabzac@gmail.com

paradigme-concept.fr

Livrables

Vous repartez avec une boîte à outils commerciale, pas seulement des notes.

A l'issue de la formation, vous repartez avec un **dossier complet** d'outils opérationnels pour préparer, conduire et faire progresser vos entretiens commerciaux.

- Carte mentale "vente moderne"
- Trame d'entretien
- Grille de découverte
- Trame d'argumentation
- Guide de traitement des objections
- Check-list de suivi client



Diagnostic de votre posture commerciale

Ce diagnostic permet d'identifier votre profil dominant, vos zones de confort et vos axes de progression.



Support pédagogique complet

Version numérique ou papier



06 67 68 71 24



alexia.dabzac@gmail.com

paradigme-concept.fr

Modalités de la formation

Une organisation pensée pour favoriser les apprentissages et garantir une expérience de formation fluide.

Retrouvez les informations essentielles sur le déroulement, l'organisation et les modalités pédagogiques de la formation.



Durée

2 jours • 14 heures



Format

Présentiel et Inter/Intra



Participants

4 à 8 participants



Public visé

Experts métier



Prérequis

Aucun



Positionnement

Questionnaire de positionnement



Evaluation

Validation des acquis



Accessibilité

Accessible aux personnes en situation de handicap*



Fin de formation

Attestation de fin de formation

**Nous contacter pour étudier les adaptations possibles.*



06 67 68 71 24



alexia.dabzac@gmail.com

paradigme-concept.fr

Tarifs et accessibilités

Un format volontairement court, intense et opérationnel

Retrouvez les informations relatives au tarif, aux modalités d'inscription, aux délais d'accès et aux possibilités de financement.



Tarif

**1 400€
par participant**

Le règlement de la formation est exigible avant le début de la session.

** Les modalités de facturation sont précisées dans la convention de formation et peuvent varier selon les modalités de prise en charge et de l'organisme porteur.*



Modalités d'inscription

- **Inscription** par email ou formulaire de contact.
- **Questionnaire** de positionnement
- **Validation** de l'adéquation avec la formation
- **Envoi de la convention** pour signature
- **Confirmation** de l'inscription à réception de la convention signée



Délais d'inscription

**Inscription possible
jusqu'à 48h**

avant le début de la formation, **sous réserve de places disponibles.**

**Pour toute demande de financement OPCO, un délai d'environ 30 jours est à prévoir pour un traitement administratif.*

Financement OPCO possible

- Sous réserve des critères d'éligibilité et de l'accord de prise en charge de votre organisme OPCO.
- Gestion administrative assurée par un organisme de formation partenaire certifié.

Une question ? Un doute sur le financement ?

Contactez-nous, nous vous accompagnons dans vos démarches



06 67 68 71 24



alexia.dabzac@gmail.com

paradigme-concept.fr

Qui est Alexia d'Abzac ?

Une expertise construite sur le terrain au service de résultats concrets.

”

Je parle terrain, J'ai exercé les métiers que j'accompagne. Je comprends les enjeux, contraintes et les réalités des dirigeants.

J'aime rendre les choses simples, mon expérience me permet de traduire le complexe en outil concret.



20 ans
d'expérience terrain



2 400 heures
de formations animées



450 professionnels
formés & accompagnés



360° vision
Entrepreneuriat, commerce
et management



Expérience terrain



Expertise pédagogique



Mise en application
immédiate



Accompagnement
orienté résultats



06 67 68 71 24



alexia.dabzac@gmail.com

paradigme-concept.fr

L'art de vendre son expertise

Passez de l'intention aux résultats.

Offrez-vous deux jours pour développer une posture commerciale solide et repartir avec des outils immédiatement applicables sur le terrain.

[RÉSERVER MA PLACE →](#)



Prochaines sessions 2026*

- 17 et 18 août
- 24 et 25 août
- 28 et 29 septembre
- 19 et 20 octobre
- 30 novembre et 1er décembre

”

Le bon moment pour développer vos compétences commerciales, c'est maintenant.



Alexia d'Abzac.

Experte formatrice & consultante
en développement commercial

06 67 68 71 24

alexia.dabzac@gmail.com

www.paradigme-concept.fr

[linkedin.com/in/a-dabzac](https://www.linkedin.com/in/a-dabzac)

