



Mercuri International

Passer de la vente de produits à la vente de solutions

PASSER DE LA VENTE DE PRODUITS À LA VENTE DE SOLUTIONS

Adopter une approche consultative pour créer plus de valeur client

Dans un environnement commercial de plus en plus concurrentiel, vendre un produit ne suffit plus. Les clients attendent des interlocuteurs capables de comprendre leurs enjeux, de poser les bonnes questions et de proposer des solutions adaptées à leur contexte.

Cette formation permet aux commerciaux de passer d'un discours centré produit à une approche plus consultative, orientée besoins, valeur et impact client.

Date de mise à jour : juillet 2026

PASSER DE LA VENTE DE PRODUITS À LA VENTE DE SOLUTIONS

OBJECTIFS

- À l'issue de la formation, les participants sauront adopter une démarche de vente consultative pour mieux comprendre les enjeux de leurs clients et construire une proposition de valeur adaptée.

CONTENU

1. Comprendre les fondements de la vente

Identifier les limites d'une approche centrée produit et comprendre les principes d'une vente consultative orientée enjeux client.

2. Repérer les opportunités de création de valeur

Analyser les situations commerciales où une approche solution permet de mieux répondre aux besoins, attentes et priorités du client.

3. Préparer sa démarche commerciale

Collecter les informations clés, comprendre le contexte client et structurer son approche avant l'entretien.

4. Conduire un entretien consultatif

Questionner, écouter, reformuler et approfondir les besoins pour faire émerger les enjeux réels du client.

5. Construire et valoriser la solution

Adapter son argumentation, relier l'offre aux objectifs du client et mettre en avant les bénéfices concrets de la solution proposée.

6. Renforcer son influence commerciale

Adopter une posture assertive, crédible et orientée conseil pour être perçu comme un partenaire plutôt qu'un simple vendeur.

7. Formaliser son plan de développement

Identifier les apprentissages clés et construire un plan d'action opérationnel pour ancrer les bonnes pratiques dans ses situations commerciales.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis spécifique.

Cette formation s'adresse aux commerciaux amenés à vendre des offres à valeur ajoutée, des prestations complémentaires ou des solutions globales, et souhaitant renforcer leurs techniques de vente consultative.

PUBLIC CIBLE

- Tous les commerciaux qui souhaitent adopter les postures et techniques de vente consultative.

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

Approche pratique et participative, fondée sur les situations réelles des participants. La formation alterne apports méthodologiques, études de cas, exercices en sous-groupes, mises en situation et feedbacks personnalisés. Les participants s'entraînent à conduire une démarche consultative et repartent avec un plan d'action concret pour renforcer leur posture, leur impact et leur capacité à vendre des solutions.