

★ 4.8 / 5 — 1061 Avis

Assertivité commerciale

Osez challenger le client pour obtenir de vrais engagements : posez les questions qui dérangent, défendez vos marges et sachez dire non, sans abîmer la relation.

Pourquoi choisir le programme Assertivité commerciale ?

#1

Parce que vos commerciaux évitent souvent le budget, le décideur, le désaccord ou la demande d'engagement, et que ces silences coûtent des deals.

#2

Parce qu'un commercial qui reste neutre par prudence n'apporte pas de valeur : le client attend un avis, une recommandation, un parti-pris.

#3

Parce que tenir sa position sous la pression protège vos marges, alors que céder à la première résistance fragilise la crédibilité.

#4

Parce que l'assertivité n'est ni un trait de caractère ni de l'agressivité : c'est une posture qui se construit et s'entraîne.

98%

Des participants jugent que les méthodes, outils et astuces délivrées sont rapidement applicables dans leur quotidien business.

97%

Des participants sont convaincus de l'utilité de cette formation pour gagner en efficacité commerciale.

94%

Des managers souhaitent utiliser les méthodes partagées dans leurs équipes pour aller chercher des points de croissance additionnels.

Nos clients en parlent



★ 4.8 / 5

Jean-Hugues Zenoni, CEO @ Openwork

Il y a un avant et après formation Uptoo. L'équipe a eu de vrais déclics, elle a pu prendre de la hauteur et prendre conscience des marges de progression existantes.

+24%

De taux de closing



★ 5 / 5

Gaelle Bou, Directrice Commerciale @ Systran

Ça nous a mis un électrochoc, la formation a été géniale, ça a reboosté toute l'équipe ! Dès le lendemain, tout le monde a commencé à mettre les choses en place.

+100%

De confiance en soi



★ 4.7 / 5

Patrick Maletras, Directeur Général @ Tamar

L'approche d'Uptoo est moderne et différente ! Pour autant, elle est totalement transposable à nos fonctionnements, points forts et enjeux du moment.

+5 000

Vendeurs entraînés

Déroulé du programme

Une formation délivrée par d'anciens CEO et Directeurs commerciaux, personnalisée à la réalité terrain de vos équipes.



Zoom sur le programme

2 mois pour que vos commerciaux osent demander, contredire et tenir bon !

SESSION 1

 Identifier ses postures d'évitement

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Repérer les questions et demandes régulièrement évitées.
- ✓ Comprendre ses réactions de retrait, de justification ou d'agressivité.
- ✓ Distinguer passivité, agressivité et assertivité.
- ✓ Exprimer une position claire sans détériorer la relation.

MISES EN SITUATION

- ✓ Transformer des formulations passives ou agressives en formulations assertives.

SESSION 2

 Formuler des demandes claires

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Questionner le budget, la priorité et la prise de décision.
- ✓ Demander l'accès aux interlocuteurs réellement influents.
- ✓ Refuser une proposition prématurée ou insuffisamment qualifiée.
- ✓ Conditionner son investissement à un engagement réciproque.

MISES EN SITUATION

- ✓ Entraînement intensif sur les questions évitées, face à des résistances progressives jouées par le formateur et les participants.

SESSION 3

 Avoir et tenir son parti-pris

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Se positionner clairement : donner son avis, recommander, déconseiller.
- ✓ Challenger le raisonnement du client en pointant une contradiction ou un risque.
- ✓ Exprimer un désaccord de manière factuelle et assumée.
- ✓ Tenir sa position face à l'insistance, en gardant l'option de la disqualification.

MISES EN SITUATION

- ✓ Mises en situation pour défendre son parti-pris face à la contradiction.

SESSION 4

Atelier de répétition

Une session intensive à 1 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).



Nos outils — Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.

Prospection

Négociation

Préparation

Closing

Suivi client

Digital

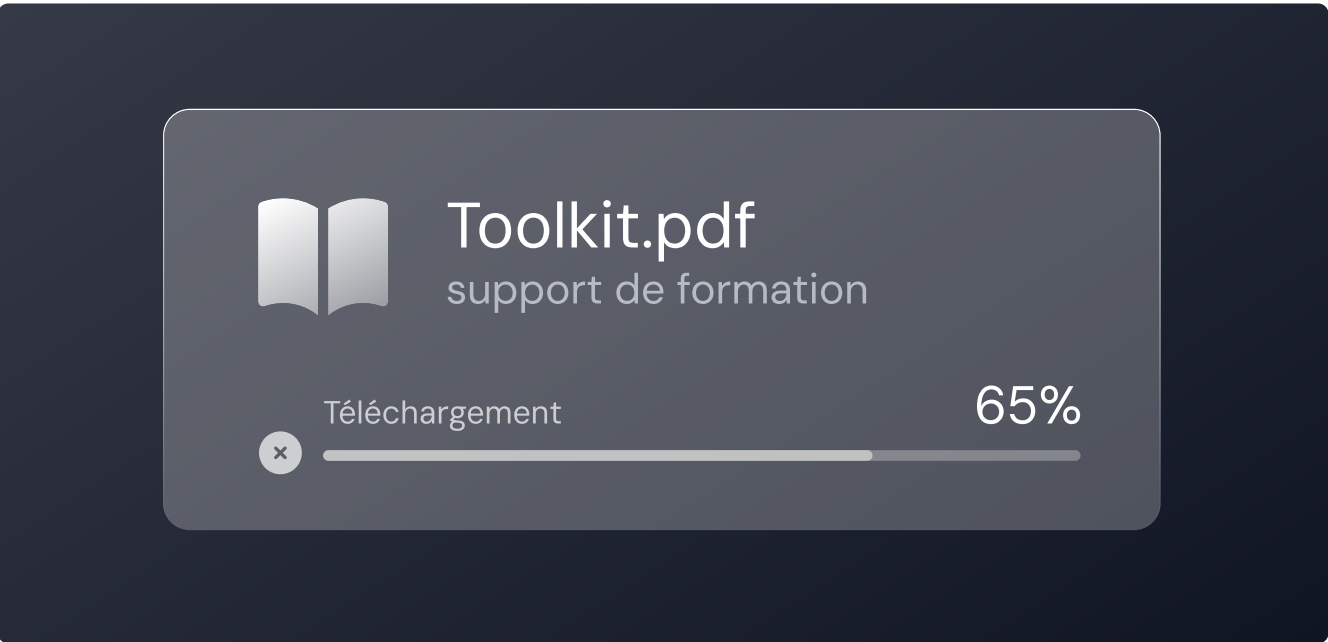
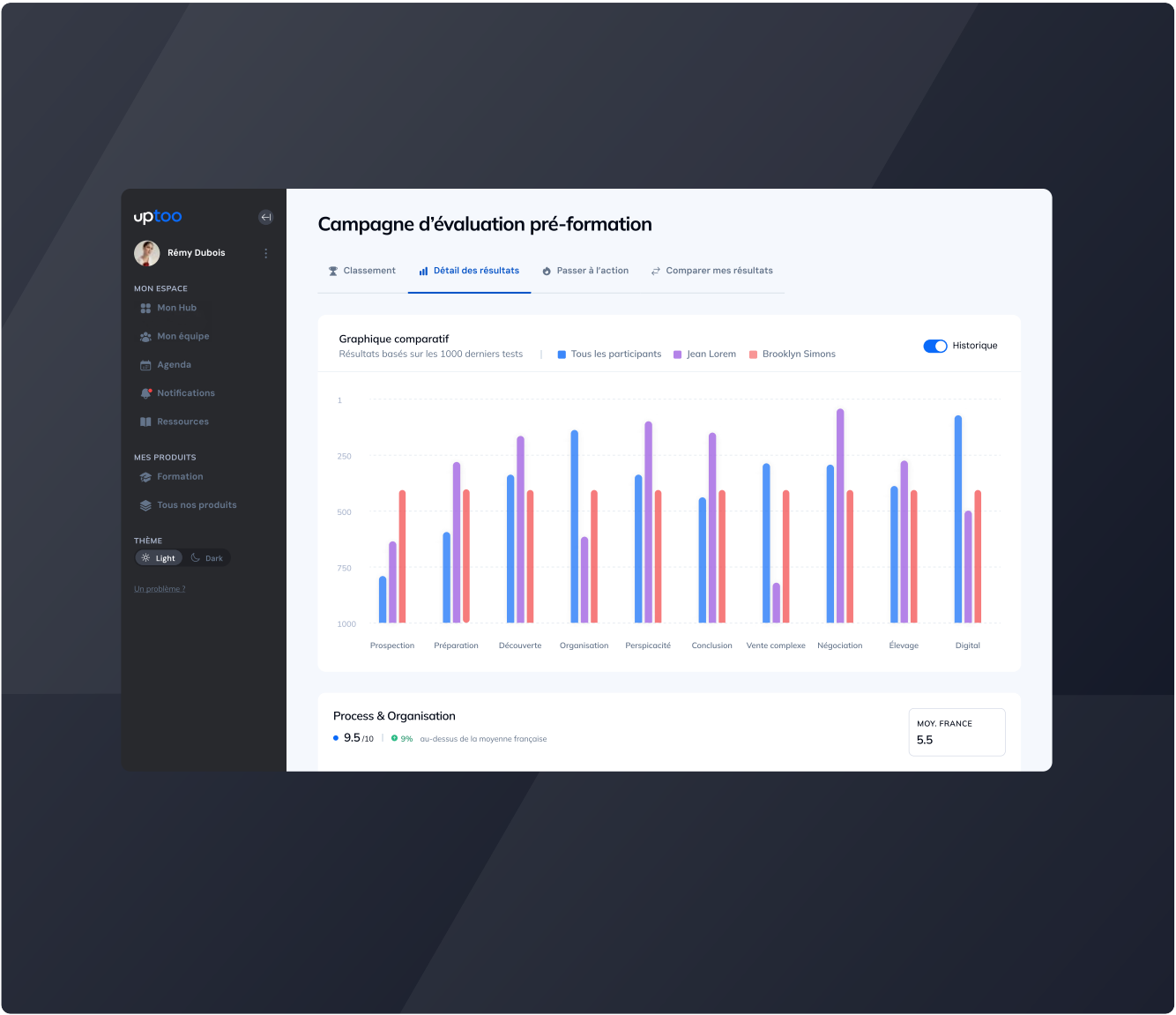
Organisation

Écoute

Méthode

Motivation

Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.



Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

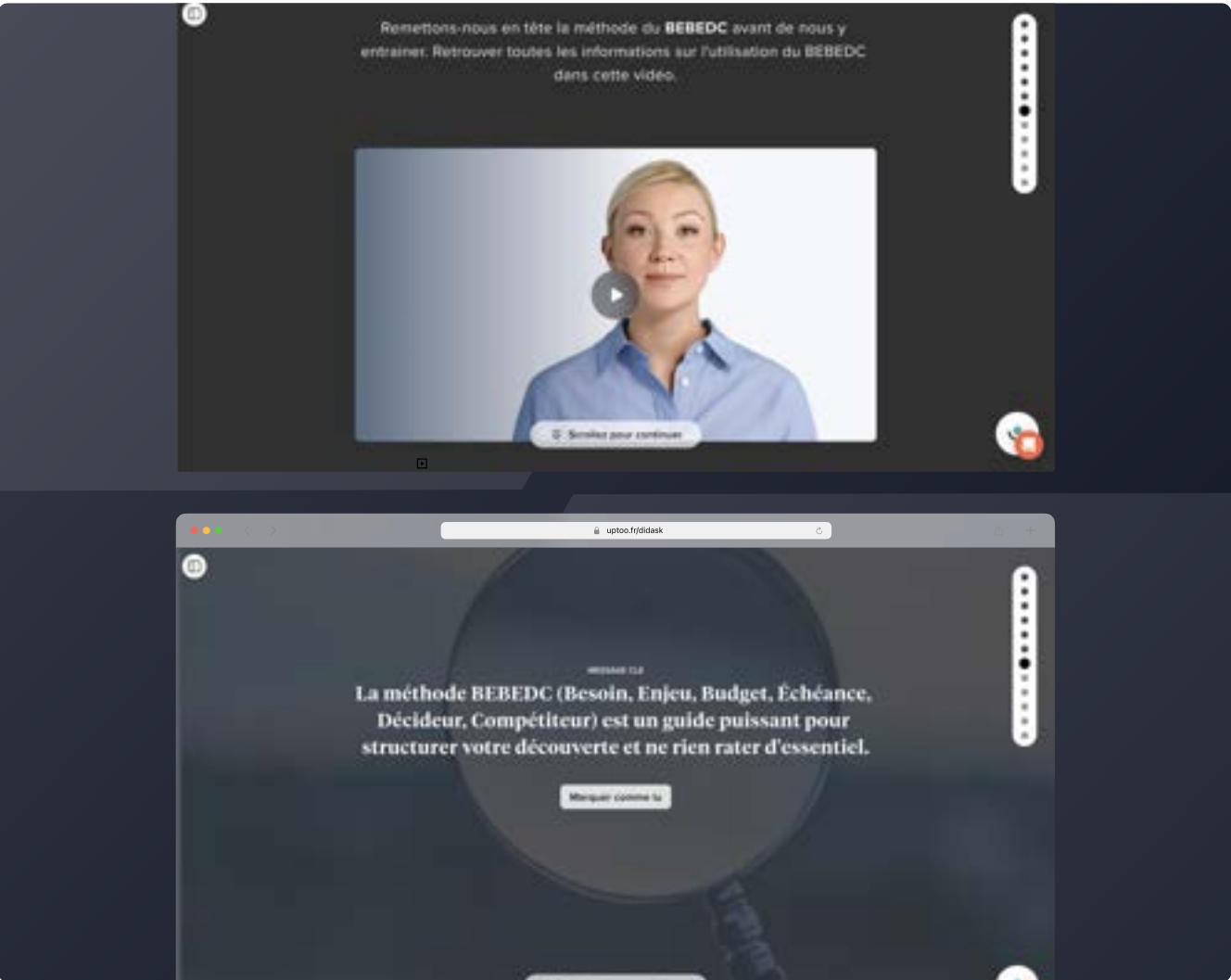
Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.

The screenshot shows the 'Engagements & ROI des équipes' dashboard. It includes a sidebar for 'Laura Bloitisset' with goals like 'Augmenter le nombre d'appels passés à la semaine' and 'Engagement réel'. The main table shows performance metrics for team members:

Stagiaire	Performance de base	Engagement	Engagement réel
Laura Bloitisset deanna.curtis@example.com	10	12	16 +6
Darlene Robertson jessica.hanson@example.com	8	14	12 +4
Guy Hawkins sara.cruz@example.com	10	12	12 +2



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

Choisissez votre format : soit une plateforme interactive qui consolide vos apprentissages de manière ludique et intuitive, soit pour une plateforme de simulations de vente inspirées de cas concrets avec des clients virtuels en IA.

Point forts du programme ?

- ✓ Repartez avec votre pitch personnalisé qui fait prendre des RDVs
- ✓ Contournez une fois pour toutes les objections en prise de RDVs
- ✓ Augmentez de 10% votre taux de closing en pré-qualifiant vos RDV

Informations OPCO

Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi au titre de : Action de formation.
Nos formations sont datadockées et sont donc éligibles au financement par les OPCO.



Dispositif FOAD

Assistance technique et pédagogique

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 24h)

Outils de visio : Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Activités pédagogiques

- 1 journée de formation (7h) en présentiel ou 3 demi-journées (3 x 3h30) en visio avec un formateur dédié (10 participants max par groupe)
- 1 atelier de perfectionnement de 2h pour répéter et mettre en pratique sur des cas réels
- E-learning en autonomie sur la plateforme stagiaire

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via EduSign par chaque stagiaire.

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Audit des réflexes commerciaux en ligne avant la formation et audit en ligne post formation pour mesurer la progression et les acquis.

Objectifs de la formation

Repérer ses comportements d'évitement et ses réactions sous tension.

Poser les questions difficiles : budget, priorité, processus de décision.

Savoir dire non et obtenir un engagement réciproque.

Mieux défendre son prix de vente en rendez-vous.

Pré-requis

- ✓ Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- ✓ Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- ✓ Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs

Tous niveaux

Tous secteurs

Toutes activités

Distance ou présentiel

Besoin d'informations complémentaires ?

Contactez nos équipes pour échanger sur votre projet de montée en compétences.



Contactez-nous

contact@uptoo.fr
01 40 06 03 93



Notre adresse

101 rue Réaumur, 75002 Paris
Numéro d'activité : N° 11 75 48480 75



Notre site web

<https://uptoo.fr/formation/>