

★ 4.8 / 5 — 1061 Avis

Curiosité commerciale

Comprenez avant de convaincre : développez une écoute active et un questionnement stratégique qui révèlent les vrais enjeux derrière la demande de vos clients.

Pourquoi choisir le programme Curiosité commerciale ?

#1

Parce que vos commerciaux connaissent les questions de découverte, mais déroulent souvent leur trame sans exploiter vraiment les réponses.

#2

Parce qu'une découverte superficielle produit des propositions à côté du besoin réel, et des deals qui s'enlisent ou se perdent.

#3

Parce que l'IA sait préparer une liste de questions, mais seule une écoute réelle fait émerger les enjeux, les hésitations et les signaux faibles.

#4

Parce qu'écouter sans interrompre, accueillir le silence et rebondir sur la réponse sont des réflexes qui se travaillent et s'entraînent.

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 transformer vos commerciaux en véritables enquêteurs du besoin client !

SESSION 1

Créer les conditions d'une écoute réelle

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Faire taire sa réponse intérieure : écouter sans préparer son argumentation.
- ✓ Résister à l'envie d'interrompre ou de compléter les phrases.
- ✓ Accueillir les silences et laisser au client le temps d'élaborer.
- ✓ Arrêter de vendre pour mieux questionner : rebondir par une question plutôt que par une proposition.

MISES EN SITUATION

- ✓ Exercice du mot interdit : deux minutes d'écoute sans « je » ni « moi » dans les reformulations.

SESSION 2

Décoder ce que le client exprime réellement

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Repérer les informations clés : faits, enjeux et priorités.
- ✓ Détecter les hésitations, contradictions et changements de ton.
- ✓ Distinguer observation et interprétation, vérifier ses hypothèses avant de répondre.
- ✓ Neutraliser les biais (confirmation, halo, ancrage) qui déforment la compréhension du besoin.

MISES EN SITUATION

- ✓ Analyse d'extraits d'appels commerciaux : mots-clés, signaux faibles et pistes d'approfondissement.

SESSION 3

Faire progresser la conversation

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Reformuler les faits, l'enjeu et la préoccupation implicite.
- ✓ Vérifier que sa compréhension est juste avant de poursuivre.
- ✓ Construire sa question à partir de la réponse obtenue.
- ✓ Approfondir sans transformer l'entretien en questionnaire.

MISES EN SITUATION

- ✓ Simulation de découverte commerciale, avec rejeu immédiat après retour sur l'écoute, la reformulation et le rebond.

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

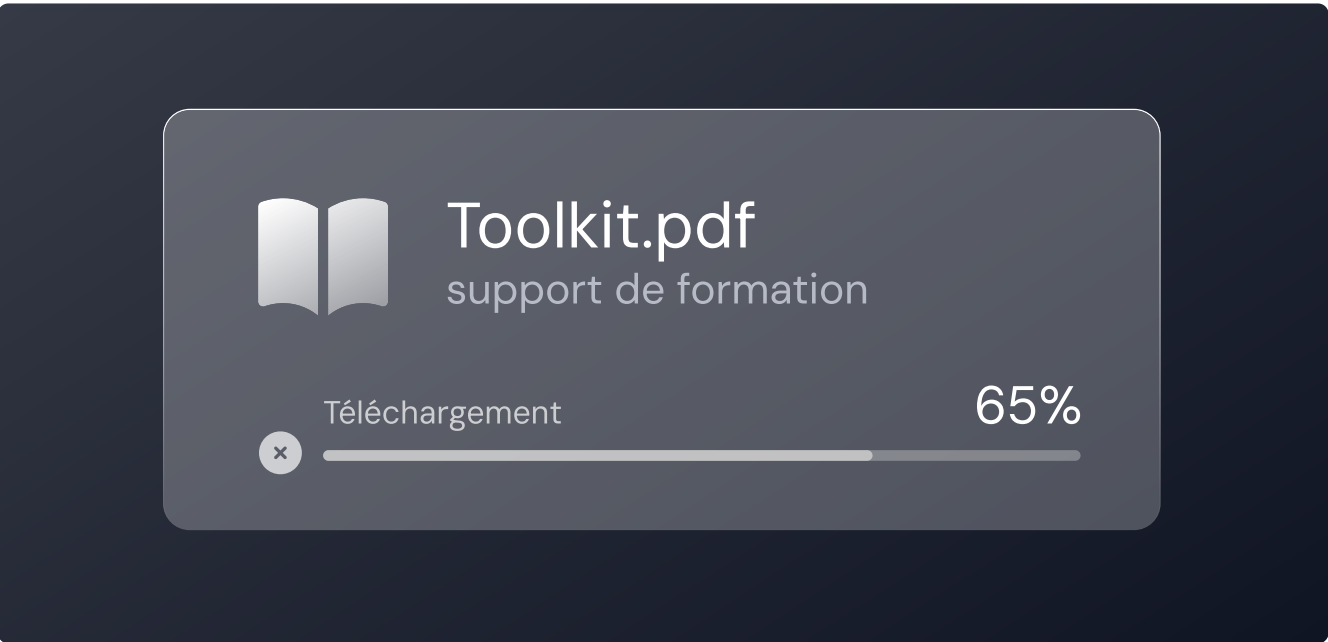
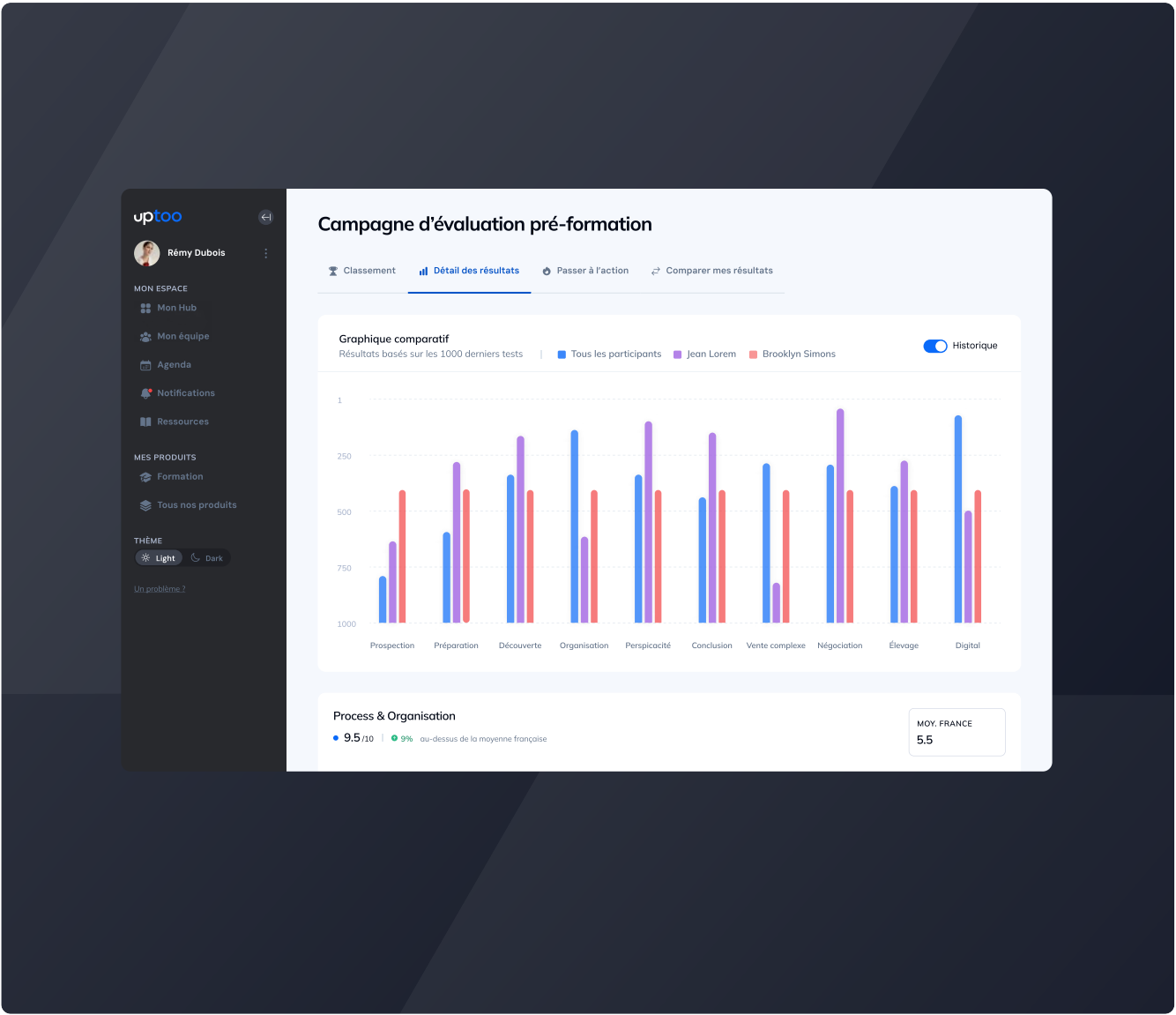
Organisation

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.



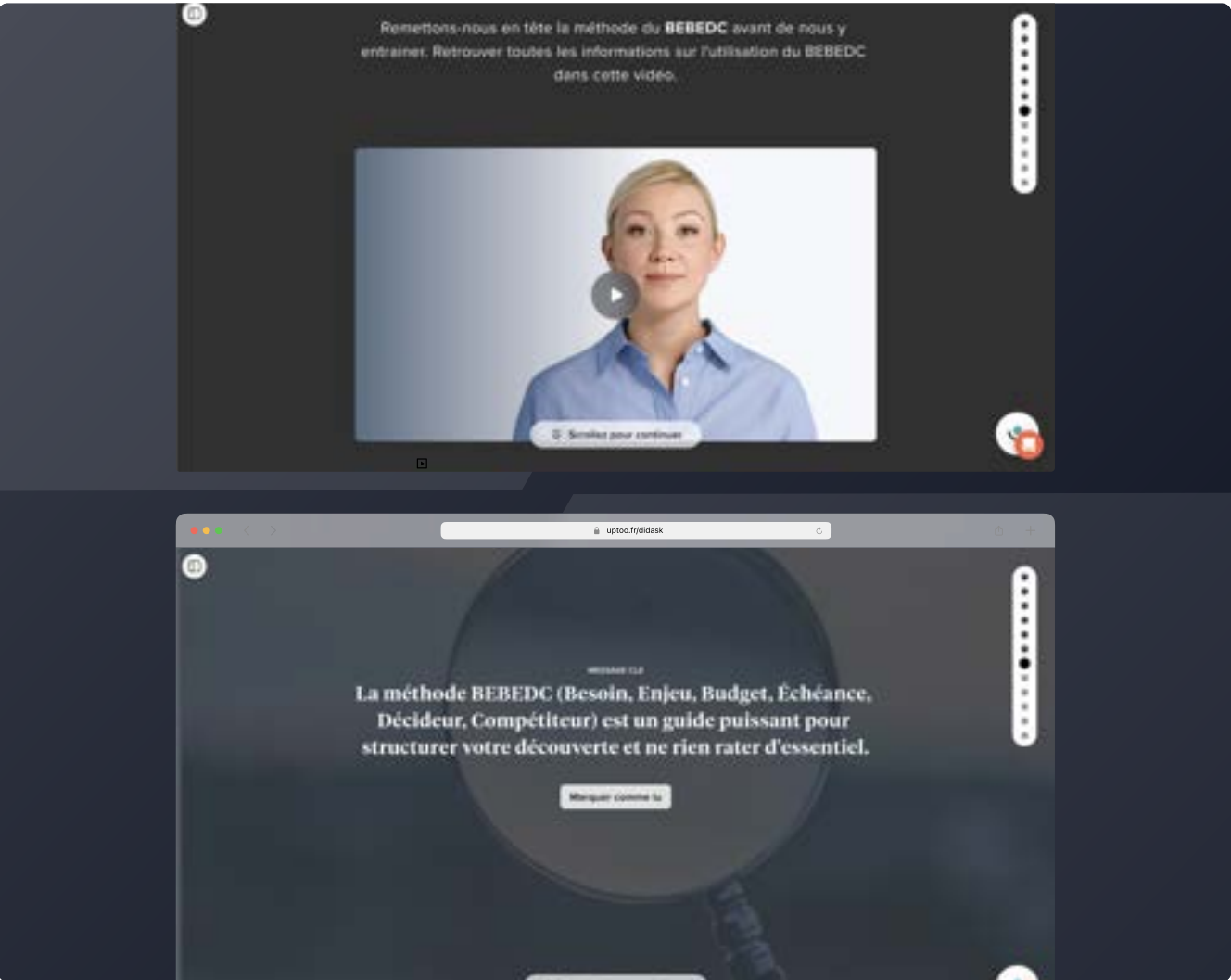
Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

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.

Engagements & ROI des équipes				
Sélectionnés le 04 / 06 / 2024				
Nb. d'appels - Point de départ		Nb. d'appels - Objectif		Nb. d'appels - Résultat
Stagiaires	Client	Stagiaires	Client	Stagiaires
63 / semaine	60 / semaine	88 / semaine	80 / semaine	96 semaine +33
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

✓	✓	✓	✓
Écouter sans préparer sa réponse, sans interrompre, en accueillant les silences.	Repérer les faits, enjeux, priorités et signaux faibles exprimés par le client.	Reformuler et rebondir sans transformer l'échange en questionnaire.	Augmenter le nombre de rendez-vous obtenus et de deals conclus.

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/>