

★ 4.7 / 5

Maîtriser la découverte

Transformez votre qualification : apprenez à creuser juste et au bon niveau, à poser le cadre et à repartir avec les clés de la vente.

Pourquoi choisir le programme découverte des besoins ?

#1

Parce que la phase de découverte est le moment qui décide de tout : sans diagnostic solide, la suite du cycle se construit sur des suppositions.

#2

Parce que vos clients expriment des symptômes, pas des enjeux — et que savoir faire émerger le vrai sujet change la valeur perçue.

#3

Parce qu’un échange non cadré vous enferme en posture de prestataire : ici, vous apprenez à installer un cadre consultatif, partagé et assumé.

#4

Parce qu’un rendez-vous qui se termine sans action coûte cher : ce programme vous entraîne à conclure par un plan d’avancement concret, daté et engageant.

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.

+56%

de RDV générés




★ 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

Un format de 2 mois délivré par d'anciens CEO et Directeurs commerciaux, personnalisé à la réalité terrain de vos équipes.



Zoom sur le programme

2 mois pour transformer vos commerciaux en champions de la découverte !



SESSION 1

Changer de posture

L'ENTRAÎNEMENT

✓ Clarifier le rôle du commercial dans un échange de découverte.

✓ Distinguer faits / interprétations / enjeux réels.

✓ Identifier les biais classiques (validation, justification, précipitation solution).

✓ Installer une posture d'égal à égal avec le client.

MISES EN SITUATION

✓ Les participants élaborent leurs scripts d'ouverture, identifient les problématiques à explorer et définissent les questions à poser pour les faire émerger.

✓ Visionnage des cas concrets, analysent les situations et réalisent un débriefing collectif.



SESSION 2

Structurer et conduire la découverte

L'ENTRAÎNEMENT

✓ Établir l'objectif commun et annoncer les étapes clés pour guider l'échange (GPS).

✓ Cartographier rapidement la demande du client

✓ Explorer la douleur, faire émerger la cause, quantifier l'impact, qualifier l'enjeu, prioriser le sujet (Boussole).

✓ Formuler des questions pivot qui créent de la tension constructive sans agressivité.

✓ Laisser les silences jouer, rythmer les transitions, reformuler à froid pour cristalliser la prise de conscience.

CO-CONSTRUCTION

✓ Le formateur joue le rôle du prospect lors d'un rendez-vous de découverte autour des mises en situations personnalisées à votre métier.



SESSION 3

Conclure et engager la suite

L'ENTRAÎNEMENT

✓ Budget : Savoir demander l'investissement du client et mesurer le ROI et le RONI.

✓ Echéances, Décideurs, Concurrent : environner les facteurs d'achats et les critères qui feront gagner l'opportunité.

✓ Clôturer sans présenter trop tôt.

✓ Symétriser l'investissement (effort partagé).

MISES EN SITUATION

✓ Les participants créent les scripts de clôtures et formalisent leurs arsenaux de questions avec lesquels repartir.

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 : évaluation 360° des apprenants sur des compétences uniques

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

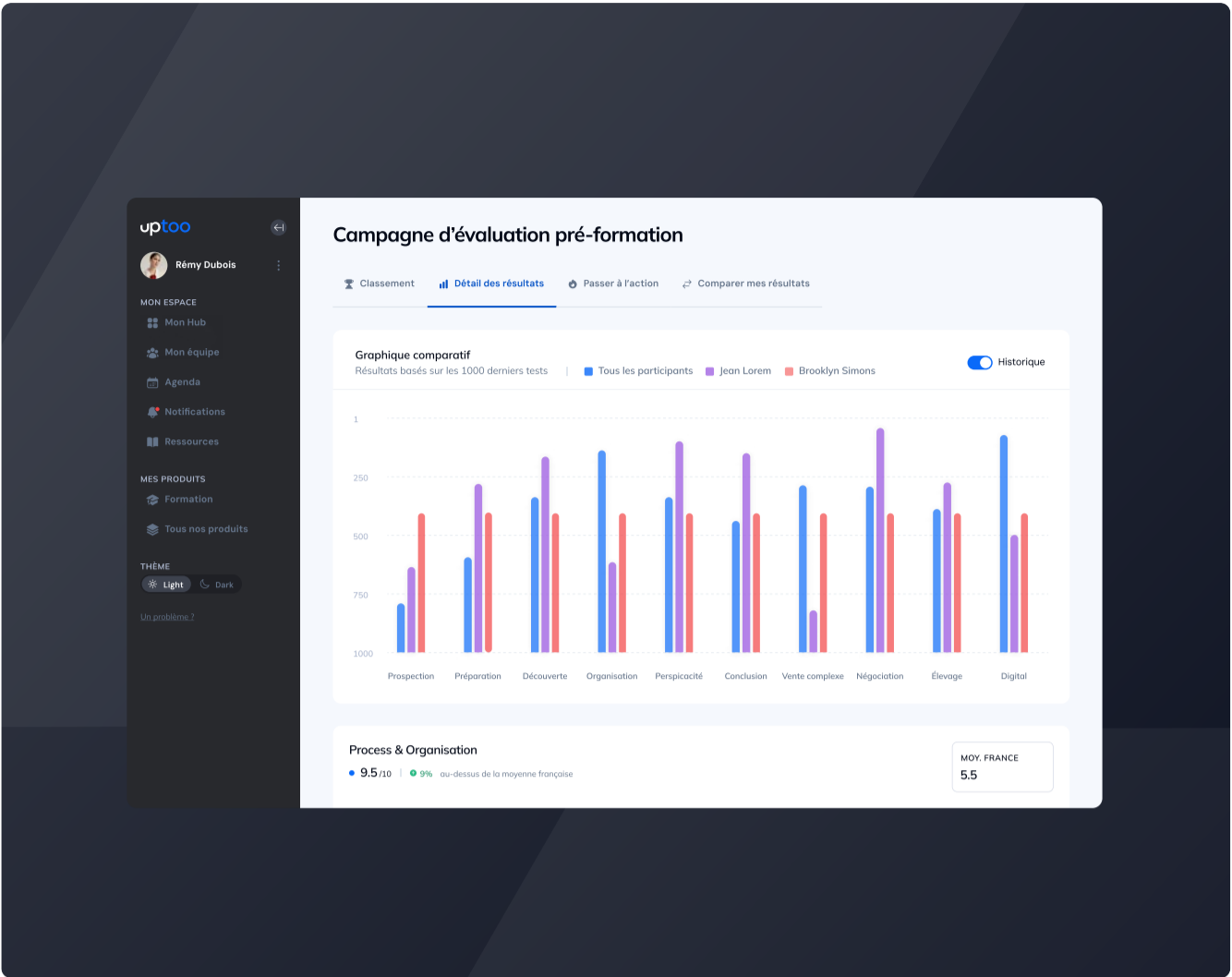
Organisation

Écoute

Méthode

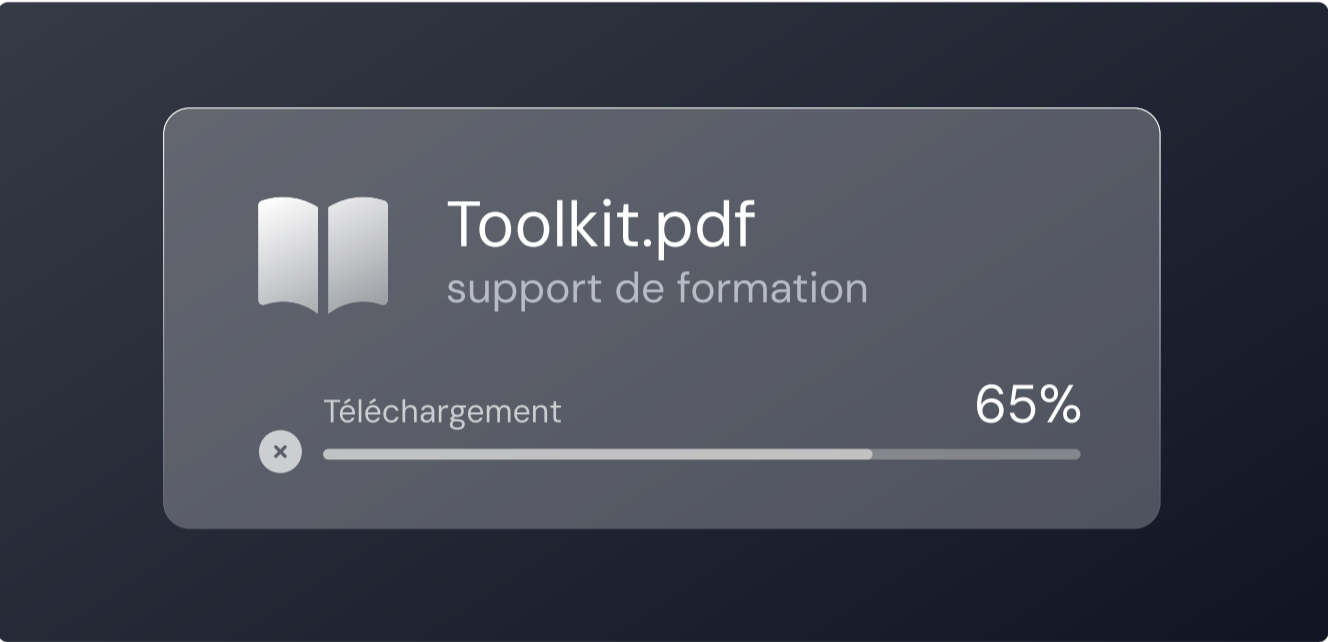
Motivation

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.



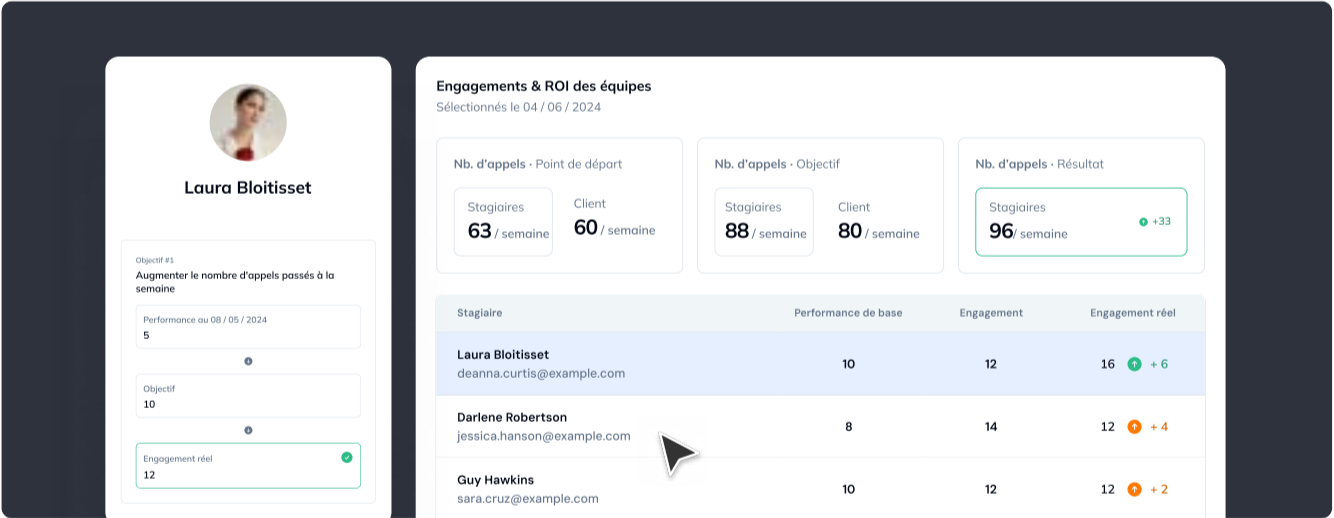
Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

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.

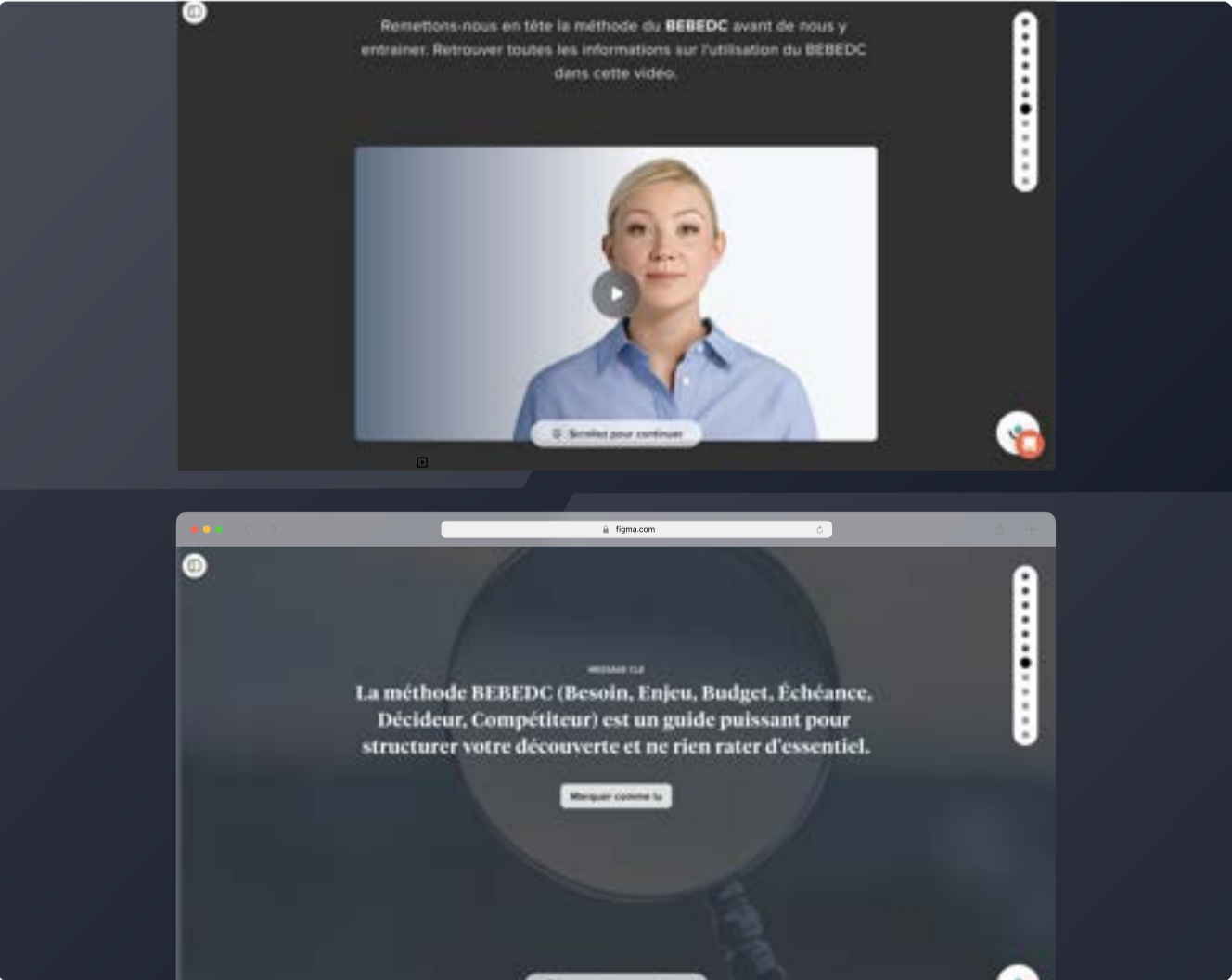


Entraînement avec l'IA : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

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 de l'entraînement ?

- ✓ Vous repartez avec vos outils de vente personnalisés qui vous aident réellement au quotidien
- ✓ Vous ancrez les bonnes pratiques apprises en formation dans la durée avec des entraînements réguliers
- ✓ Vous êtes reboosté-e et sentez les bienfaits de la formation immédiatement après l'intervention du formateur



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)

Activités pédagogiques à effectuer à distance

- 14h de formation en visioconférence ou 10h30 en présentiel avec un formateur dédié (max 10 participants/groupe)
- Outils de visio Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

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

Passer d'une découverte descriptive à une découverte transformative.

Faire émerger les enjeux réels derrière les symptômes exprimés.

Construire un cadre de conversation professionnel, partagé et assumé.

Installer une posture de consultant crédible plutôt que prestataire questionnaire.

Savoir conclure chaque rendez-vous par un plan d'avancement clair et engageant.

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/>