



**FORMATION  
VENDRE QUAND ON N'AIME PAS VENDRE**

[www.programmerlareussite.com](http://www.programmerlareussite.com)

**Objectifs**

- Obtenir l'engagement de son interlocuteur à l'aide d'une approche simple et respectueuse.
- Permettre à tout professionnel non commercial de vendre avec efficacité tout en étant concentré sur le cœur de son métier.
- Acquérir les bases de l'écoute active pour faire émerger le besoin. Apporter une réponse graduée et adaptée aux besoins du prospect pour obtenir son engagement d'achat et clore la vente.

**Public concerné**

Tout professionnel amené à vendre. Aucun pré-requis.

**Durée**

2 jours

**Méthode pédagogique**

Une formation qui alterne contenus théoriques et mises en application concrètes.

**Le formateur**

Yan-Erik Decorde, Consultant Formateur & Coach du changement  
Expert en Management des Affaires Internationales  
10 années d'expérience de la vente et du commerce international

*Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 42 67 05231 67  
auprès du Préfet de région d'Alsace*

**Programme**

**JOUR 1**

- Vendre, c'est communiquer
- Découvrir les besoins du client
- Connaître les freins de la vente
- Adopter une posture physique et mentale adéquate
- Établir une relation de confiance
- Pratiquer l'écoute active
- Approfondir les techniques de reformulation et synchronisation

**JOUR 2**

- Découvrir le client et son rêve
- Stimuler et mener l'entretien
- Obtenir et tester l'engagement
- Maîtriser le processus de vente
- Traiter les objections
- Négocier
- Clore la vente

**Contact**

Yan-Erik Decorde  
06 63 35 31 88  
[yanerik.decorde@gmail.com](mailto:yanerik.decorde@gmail.com)

## TÉMOIGNAGES

« Quelques révélations au cours de cette formation ! Une approche unique de la vente qui n'a rien à voir avec d'autres formations que j'ai pu suivre (push !!!).

La vente a été abordée comme une aventure (relation), échange humain et non comme une agression ou un besoin fondamental ! Ici commence une nouvelle aventure... Merci ! »

Habsiger Joëlle, [Créatrice de vitraux à Gertwiller](#)

« La vente me paraissait être la partie la plus éloignée et froide de mon activité. A présent, grâce à cette formation et à Yan-Erik, je découvre que non seulement elle fait partie intégrante de mon atelier, mais que c'est enthousiasmant et plein d'humanité. Là où j'étais en fuite, j'ai à présent trouvé le goût et la joie d'exercer la vente ! »

Marina Hurel, [Créatrice textile à Lingolsheim](#)

« Enfin une approche humaine et honnête de la vente, avec des outils pratiques et naturels que l'on s'approprie (assez) rapidement, cela change et cela fait du bien ! Je pense que nous serons plusieurs à approcher cet aspect de notre métier avec moins d'appréhension et plus de plaisir. Merci ! »

Mélissa Terret, [Chargée de projets SÉMIA à Strasbourg](#)

« Formation de vente passionnante et très facilement applicable avec Yan-Erik. Je recommanderai cette formation à mes équipiers et mes amis. »

Nicolas Griselle, [Entrepreneur Team Academy à l'EM, Strasbourg](#)

« Cette formation a été un vrai temps d'échange entre professionnels de domaines variés, ce qui est déjà une richesse en soi. L'autre point fort de la séquence fut la démystification de la pratique de la vente qui est souvent une activité qui mobilise l'émotion des entrepreneurs. »

E.Ebel-Jost, [Directrice associée Adoc Métis à Strasbourg](#)

« Formation qui intègre l'aspect émotionnel / comportemental (inconscient) dans la méthodologie appropriée. Formateur très compétent. RÉUSSITE. Je ferai appel à Yan-Erik dans le cadre de nos missions RH si un besoin se manifeste. »

Doris Anzel, [Responsable RH à Strasbourg](#)

« Deux jours intensifs avec des mises en situation très proches de la réalité. Beaucoup de points à méditer et à mettre en pratique.

Cette formation nous a permis de comprendre et de déverrouiller certaines situations de blocage. »

Straub Etienne et Chantal, [Photographes à Colmar](#)

« Merci à vous deux pour ces 2 jours de formation qui m'ont permis de voir le processus de vente comme un échange convivial et non comme du « forcing » au placement de produits. »

Hocquaux Ségolen, [Photographe à Mulhouse](#)

« Très bonne formatrice et formateur. De très bons conseils de Michal et Yan-Erik, encore merci et peut-être à bientôt. »

Pulicano Emmanuel, [Photographe à Marckolsheim](#)

« Merci pour la journée de lundi une très belle rencontre très enrichissante ! »

Alain Fromm, [Photographe à Rouffach](#)

« Une formation extrêmement intéressante à la fois pour les techniques apprises que pour la confiance en soi. Merci à Michal et Yan-Erik. »

Barbara Weber, [Photographe à Truchtersheim](#)

« Deux jours d'ouverture du regard sur la vente avec Michal et Yan-Erik. Excellent pédagogue. Maintenant il ne reste plus qu'à mettre à profit ces deux journées intenses. Merci ! »

YT, [Photographe à Strasbourg](#)

« Une autre façon de voir la vente et ses techniques. Une formation très intéressante qui nous aide à reprendre confiance en nous et nos prestations. A faire découvrir au maximum. »

Gisèle, [Photographe à Sausheim](#)

« Michal et Yan-Erik nous ont proposé une vision originale de la vente, tout en l'adaptant à notre métier de photographe. C'est un aspect de la vente sans forcing et dans le respect de nos clients qui a été exposé pendant ces deux journées. Merci pour cet outil Michal et Yan-Erik. »

Thomas Kuchel, [Photographe à Strasbourg](#)