

# La démarche commerciale

Version n° 6 – Avril 2024  
Ce programme a une validité de 1 an

# Jacques Seteau Consultant

100% Training Talent

## Vendre plus et mieux avec Success Insights<sup>®</sup> en s'adaptant à son interlocuteur

### Objectifs de l'intervention

Élargir ses chances de succès avec des clients qui ne nous ressemblent pas, adapter son contact, son offre, son argumentation à son interlocuteur.

### Objectifs pédagogiques

Ce module permet :

- D'adapter votre comportement aux besoins et fonctionnement de vos prospects et clients
- Identifier et comprendre les facteurs de motivation
- De revoir et d'approfondir les facteurs clés de succès d'un entretien de vente
- Réussir ses entretiens commerciaux

### Personnes concernées

- L'équipe commerciale

### Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

### Compétences professionnelles visées

- Maîtrise des techniques de vente
- Sens de l'initiative face à une situation « client »
- Capacité d'adaptation

### Intervenant

Une formation de grande école de commerce puis des fonctions de directeur commercial puis de directeur général dans des entreprises agro-alimentaires et des entreprises de service ont amené Jacques en 1987 à s'orienter vers l'accompagnement et la formation des commerciaux et des managers.

La création de Jacques Seteau Consultant permet de revendiquer aujourd'hui des interventions auprès de 200 entreprises du grand ouest de la France.



[jacques.seteau@gmail.com](mailto:jacques.seteau@gmail.com) - 06 07 56 77 16

2 rue de l'huilerie – 79000 Niort  
Portable 06 07 56 77 16

[jacques.seteau@gmail.com](mailto:jacques.seteau@gmail.com)

Jacques Seteau Consultant SAS - Siret en cours – Code APE 8559A  
Activité enregistrée en cours d'enregistrement

# Jacques Seteau Consultant

## 100% Training Talent

### Déroulé de l'intervention

- Découvrir les différents types de vendeurs, selon leur(s) couleur(s) dominantes(s) dans leurs forces et faiblesses
- Identifier les 12 moteurs de comportement et les attitudes motrices
- Apprendre à communiquer avec chaque profil
- Approfondir la vente **persuasive** en B to B :
  - Situer la découverte
  - Observer ce qu'il en sort
  - Réfléchir à 100% de réussite
  - Agir pour y arriver
- Décliner les différentes étapes : Méthode **PARADIS**
- Découvrir et reconnaître les différents types de prospects et clients, dans :
  - Leur comportement verbal (les mots employés, les questions posées)
  - Leur comportement non-verbal (tonalité de la voix, gestuelle)
  - Leurs motivations dans un acte d'achat
- Développer sa flexibilité pour s'adapter à ces différents types de prospects et clients dans et selon les différentes phases de la vente
- **Utiliser son profil TALENT** pour développer une stratégie de développement professionnel et personnel

### Conditions pratiques

#### Intervention

- Durée : 2 jours consécutifs ou non / 4 x ½ jours non consécutifs
- Calendrier : Dates à définir

### Méthodes pédagogiques

- L'association des couleurs aux différents profils comportementaux permet un apprentissage ludique et convivial, une mémorisation facile et une utilisation pragmatique de la méthode.
- Méthode très interactive : Travail en sous-groupes, jeux de rôle, mises en situation.
- Option : Chaque participant reçoit son propre profil comportemental établi à partir d'un questionnaire.

Les outils abordés :

Incontournables outils de management et de développement personnel le DISC permet de découvrir et de comprendre les multiples facettes comportementales et les motivations des personnes.

- Le **DISC** : C'est le **COMMENT** nous faisons les choses, quel est le chemin que nous empruntons pour avancer ! **La communication est facilitée, la cohésion d'équipe est renforcée.**
- Les motivations (**WPMOT**) : Ce sont les raisons pour lesquelles nous nous levons le matin, le **POURQUOI** de nos actions. Il permet d'identifier les facteurs de motivation.

### Évaluation des connaissances

Les évaluations sont validées à court terme et à moyen terme Lieu de la formation.

### Moyens

Mise à disposition d'une salle avec chaises et tables en quantité suffisante pour les participants, d'un paperboard et des moyens de projections adéquats.

Le lieu d'accueil mettra également à disposition de l'organisme de formation son document unique.

2 rue de l'huilerie – 79000 Niort  
Portable 06 07 56 77 16

[jacques.seteau@gmail.com](mailto:jacques.seteau@gmail.com)

Jacques Seteau Consultant SAS - Siret en cours – Code APE 8559A  
Activité enregistrée en cours d'enregistrement

# Jacques Seteau Consultant

100% Training Talent



## Jacques Seteau Consultant

Né le 11 décembre 1952 – Brest

2 rue de l'huilerie 79000 Niort

Portable **06 07 56 77 16**

Courrier électronique : [jacques.seteau@gmail.com](mailto:jacques.seteau@gmail.com)

<http://jsc-formation.com>

### Formateur dans les domaines commercial et managérial

#### Expériences professionnelles

##### Formation initiale

- École Supérieure de Commerce de Brest (Promotion 1975 – option Marketing)
- 12 ans d'activité salariée en tant que commercial, directeur commercial puis directeur général
- Pour des PME/PMI dans les filières de l'agroalimentaire puis des services
- Clientèle de grands comptes (négociation de référencement, suivi, développement)

Depuis 1987, en alternance avec des fonctions opérationnelles, **consultant** et **formateur** pour les entreprises dans les domaines : Techniques de vente – négociation, Management des forces commerciales, Coaching et motivation des forces commerciales

Formateur à l'École Supérieure de Commerce de Poitiers pendant 6 ans puis depuis 10 ans à AUDENCIA Nantes

Animateur d'un groupe de cadres de direction en Deux-Sèvres : **Germe Deux-Sèvres** (réseau **Germe France**, + de 2000 adhérents à ce jour – [www.germe.com](http://www.germe.com)) & Intervenant expert dans le réseau **Germe**

2 rue de l'huilerie – 79000 Niort

Portable 06 07 56 77 16

[jacques.seteau@gmail.com](mailto:jacques.seteau@gmail.com)

Jacques Seteau Consultant SAS - Siret en cours – Code APE 8559A  
Activité enregistrée en cours d'enregistrement

# Jacques Seteau Consultant

100% Training Talent

## Éléments administratifs

N° SIRET : 899 939 938 00010

Code APE : 8559A

N° de déclaration au titre de la formation professionnelle continue :  
54790045679

Organisme non assujéti à la TVA

Jacques Seteau est certifié DISC, VALEURS, TALENTS, 360°, STRESS, LEADERSHIP par SUCCESS INSIGHTS



## Quelques références « expert en réseau »

- Germe / Intervenant expert
  - Mieux se connaître et adapter sa communication grâce à Success Insights®
  - Manager par les valeurs avec WPMOT®

