

# Savoir vendre l'expertise design et convaincre - Niveau 2 : les mots pour mieux vendre le design

Savoir quoi dire et comment le dire, savoir être à l'aise lors de présentations et savoir pitcher son travail, représentent un enjeu commercial qui repose sur des savoir-faire complexes. C'est un atout indispensable à tout designer.

4 jours / 30h



Tarif Adhérent de l'AFD\*

**2 300 €HT**

Tarif OPCO (AFDAS, FIFPL, etc)

**2 500 €HT**

Tarif de référence

(possibilité en intra-entreprise)

**3 800 €HT**

\* Tarif adhérent Premium à l'Alliance France Design pour les stagiaires ne disposant pas de financement public.

Pour adhérer : <https://www.alliancefrancedesign.com/alliance-france-design/adhesion/p12>

## LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION

Comment cette formation va améliorer et rendre irrésistible votre action commerciale ?

Comment allons-nous procéder pour vous faire aimer la relation commerciale et vous rendre plus compétents dans le domaine de la vente ?

- ✓ D'abord, nous vous ferons prendre conscience de ce qu'attend le client dans la relation commerciale ;
- ✓ Vous aurez à travailler sur votre positionnement, votre vision et votre offre ;
- ✓ Puis nous vous aiderons à comprendre ce qui se passe dans la relation commerciale ;
- ✓ Vous identifierez les comportements de vos interlocuteurs et utiliserez des comportements adaptés à l'efficacité de la relation commerciale attendue ;
- ✓ Vous développerez des arguments pour faire passer vos messages sur l'exploitation de vos créations, la création de valeur et le conseil ;
- ✓ Enfin, vous deviendrez un interlocuteur sécurisant, à l'écoute et avisé.

Des réponses à toutes ces questions dans cette formation. ➔

## GROUPE LIMITÉ À 4 STAGIAIRES

### Prochaines sessions À PROGRAMMER

Si vous êtes intéressé pour participer à cette formation, envoyez un mail à [christophe@consiliom.design](mailto:christophe@consiliom.design) en faisant part de votre intérêt et de vos disponibilités courant le semestre à venir.

Les dates seront définies avec les stagiaires par Doodle lorsqu'au moins 5 stagiaires se sont déclarés intéressés. **Faites-vous vite connaître par mail !**

Formation également disponible pour groupe constitué.

Demandez un devis à [consiliom.christophe.lemaire@gmail.com](mailto:consiliom.christophe.lemaire@gmail.com) pour obtenir la prise en charge de votre formation par votre OPérateur de COMPétences (OPCO)

« Le niveau 2 est tourné vers la mise en pratique. Pour ma part, les mises en situation ont été un bon accélérateur et permettent d'avoir un vrai retour sur soi. Anne Dresner qui intervient dans le niveau 2, a une approche différente, qui permet d'apprendre sur soi et de lever des blocages. Une formation qui m'a donné plein de clefs. Je recommande... ...»

Delphine Chopard, designer textile, région parisienne

## OBJECTIFS

- Identifier et décrire son positionnement de designer, et le transformer en mots clés, utilisables à l'oral comme à l'écrit (PUV).
- Choisir et formuler des argumentaires de vente, de présentation de projet, et de présentation du designer, conformes à son positionnement.
- Écrire des pitchs qui seront présentés au groupe.
- Analyser son image, son rythme d'élocution, la tonalité de sa voix, l'image transmise, et donc perçue par le client.
- Savoir composer avec les situations de stress et stabiliser ses réactions risquant d'engendrer des réactions inefficaces du designer.
- Argumenter dans toutes les situations commerciales, quel que soit l'enjeu pour le designer ou pour son client.

## PUBLIC CONCERNÉ

Designers expérimentés ou débutants, quelle que soit leur spécialité.

## PRÉ-REQUIS

Justifier d'une expertise en design. Avoir déjà suivi la formation «savoir vendre l'expertise design niveau 1...», ou disposer de connaissances basiques de la vente.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Évaluation en amont de la formation ; présence pour la durée de la formation ; validation des acquis après la formation (*voir page « informations pratiques »*). Alternance de théorie et de pratique individuelle ou en petits groupes grâce à de nombreux exercices pratiques, dont captations vidéo.

## ÉVALUATION DU STAGIAIRE

Reportez-vous au paragraphe traitant ce sujet en page « informations pratiques »

## PROFIL DU FORMATEUR

**Christophe Lemaire** est designer indépendant ayant plus de 8 ans d'expérience en enseignement. Il est co-président et administrateur de l'Alliance France Design depuis 2013, en charge de la formation continue.

**Anne Drezner** est intervenante et formatrice, elle a été graphiste indépendante pendant plus de 30 ans. Elle accompagne les indépendants, entreprises, associations ou collectifs à mieux collaborer (avec eux-mêmes ou avec leur équipe, collègues, clients).

## ATTESTATION DE FORMATION

A l'issue de l'action de formation, le stagiaire qui a suivi toute la formation reçoit une attestation de fin de formation.

## INTRODUCTION

Disposer d'une expérience (réussie ou non) de la vente vous permet de comprendre ce qui se joue au cours d'une réunion commerciale, d'une présentation ou d'un simple pitch : il s'agit de réussir une future vente ou de repartir bredouille...

## PROGRAMME

- Valider la connaissance d'une méthode de vente basée sur le questionnement, utilisée par chaque stagiaire, la tester dans une simulation simple. En l'absence de méthode, rappel de la méthode SPIN.

### Savoir pitcher (se présenter et être compris) dans toutes les situations

- Comprendre qu'un pitch est basé sur une vision claire et communicable des bénéfices apportés aux clients : *votre vision*.
- Transcrire cette vision dans un **positionnement** compréhensible, par toutes les typologies de clients.
- Tester les arguments de ventes.
- Construire une série de pitchs qui puisse répondre à toutes les situations de vente.
- Mettre en place des automatismes.

### Identifier ce qui peut mettre en difficulté la relation commerciale

- Quels sont vos points forts et vos points faibles : l'argumentaire imparable ou le besoin d'argument ; la maîtrise ou le besoin de confiance, la prise de conscience de l'enjeu, l'impression face au client, l'attitude du client ?
- Analyser les situations inconfortables et les traiter par des argumentations, des contournements, une prise de conscience, des outils ou des méthodes.

### Tester ses qualités commerciales lors d'ateliers.

- À partir d'un constat initial, expérimenter les qualités de ses argumentaires et la fluidité de son discours.
- Être confronté à des situations réelles lors d'expérimentations et simulations vidéo.

### Capitaliser sur les acquis au cours de la formation

- Être capable d'identifier les typologies de clients et d'adapter son discours et son argumentaire.
- Savoir identifier ses inconforts et élaborer des solutions ajustées à ses capacités personnelles, qui dépassent les obstacles et s'appuient sur les acquis de la formation.

### Renforcer ses capacités commerciales

- Ne plus douter de ses propres capacités commerciales.
- Savoir trouver les ressources nécessaires à la réussite du contact commercial, quel que soit le client.
- Faire que la relation commerciale soit [à nouveau] un plaisir.

# Informations pratiques

Tout ce qu'il vous est nécessaire de savoir pour préparer et participer à votre formation.

## Pour s'inscrire au formations du catalogue, pour demander un devis, pour obtenir un dossier à transmettre à votre OPCO :

- par mail : [christophe@consiliom.design](mailto:christophe@consiliom.design) ou [consiliom.christophe.lemaire@gmail.com](mailto:consiliom.christophe.lemaire@gmail.com) (si vous avez une adresse gmail)
- par téléphone : **06 13 23 53 89**
- par courrier : **Consiliom - 112-114 rue La Boëtie 75008 Paris**

### Délai d'accès en formation

Minimum de 3 jours ouvrés, sous réserve de non demande de financement par un OPCO (AFDAS, FIFPL, ATLAS, OPCOEP ...)

### Procédure d'inscription

- Vous faites votre demande par e-mail.
- Si vous souhaitez être contacté par téléphone, précisez-le.
- Vous recevez de Consiliom le devis détaillé de la formation et la fiche descriptive de la formation.
- Si vous avez droit au financement de votre formation par un OPCO (OPérateur de COnnexion à l'OPérationnalisation), vous constituez votre dossier de demande de financement au moins trois semaines à l'avance (voir pièces du dossier plus loin).
- Vous adressez le formulaire d'inscription à Consiliom.
- Vous recevez un mail ou SMS ou appel téléphonique d'accusé de réception qui confirme la demande d'inscription.
- Si vous n'avez pas de prise en charge du financement de votre formation, vous réglez l'acompte de 30%, puis vous acquittez le solde spontanément avant le premier jour de formation. Vous prévenez Consiliom du virement effectué, qui accuse réception.
- Vous recevez votre convocation valant confirmation de formation au plus tôt 15 jours avant la formation.

### Financement via votre OPCO

- Si vous êtes artiste-auteur, votre OPCO est l'AFDAS.  
La constitution du dossier de financement est expliquée à cette page : <https://www.afdas.com/particuliers/services/financement/artistes-auteurs>
- Si vous êtes profession libérale (ex RSI), connectez-vous au FIFPL à cette page : <https://www.fifpl.fr/>. Pas de subrogation avec le FIFPL. Vous devez avancer les frais de la formation.
- Si vous êtes salarié, adressez-vous à votre service des ressources humaines pour connaître leur procédure.  
Possibilité de convention avec subrogation pour les salariés avec certains OPCO.

### Lieu des formations

- Les formations en présence se déroulent toutes, sauf mention contraires, dans Paris, proche du centre ou des gares, dans les salles de réunions louées pour les nécessités de la formation.
- Le lieu est précisé lors de la convocation à la formation.
- Les formations à distance sont dispensées sur la plateforme ZOOM.

### Le premier jour de la formation (sur place)

- L'accueil est ouvert 15 minutes avant le début de la formation. Vous êtes guidé vers votre salle de formation.
- Un petit déjeuner d'accueil est à votre disposition.
- Boissons chaudes et fraîches, fruits et biscuits à discrétion pendant toute la formation.
- Les horaires des formations diurnes sont de 9h30 à 13h et de 14h à 18h, soit 7 heures et 30 minutes de formation garantie, sauf la formation «Mieux réussir ses rdv clients» qui est dispensée à distance en cinq fois trois heures, de 9h30 à 12h30.
- Les horaires des ateliers, l'après-midi sont de 14h à 17h, et en soirée de 17h à 20h, soit 3 heures de formation garantie.
- Les horaires sont adaptables en fonction des contraintes exprimées par les stagiaires, notamment pour des impératifs de transports.

### Conditions d'accueil

- 8 stagiaires maximum pour les formations expertes en présence ou à distance.

### Suivi de formation

- Signature de la feuille d'émarginement obligatoire pour les formations, pas pour les ateliers.
- Attestation de formation et de présence envoyée par la poste à l'issue du stage ou remise en mains propres le dernier jour de formation en présence.

### Évaluation des stagiaires et de la formation

- En cours de formation : chaque fin de module fait l'objet d'une interrogation collégiale qui permet de valider les acquis des stagiaires et de revenir sur les points d'incompréhension éventuels.
- Exercices : des exercices ponctuent la formation et permettent aux stagiaires de s'approprier les contenus.
- A chaud : Formulaire d'évaluation de la formation et bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation, à restituer au formateur le dernier jour avant votre départ.
- A froid : Quelques semaines après la formation, le stagiaire reçoit un questionnaire d'évaluation de transfert de compétences, à retourner dans les plus brefs délais.

### Satisfaction des stagiaires

Il pourra être demandé au stagiaires de formuler une recommandation sur le site LinkedIn. Cette recommandation pourra être exploitée en citant le nom du stagiaire dans des documents de communication de Consiliom.

# Bulletin d'inscription

→ À retourner à Consiliom :

Par mail à [christophe@consiliom.design](mailto:christophe@consiliom.design),  
ou si vous avez une boîte GMAIL à  
[consiliom.christophe.lemaire@gmail.com](mailto:consiliom.christophe.lemaire@gmail.com)  
ou par SMS au **06 13 23 53 89**

Raison sociale ..... Numéro de SIRET .....

Adresse .....

Code Postal ..... Ville .....

## Responsable chargé de l'inscription (si différent du stagiaire)

Nom et prénom ..... Fonction .....

Tél. .... Mail.....

## Le stagiaire

Nom ..... Prénom .....

Fonction, métier, spécialité de design .....

Tél. mobile ..... Mail.....

## Formations / stages choisis

❶ Date / / 2026 - Intitulé : .....

Prix HT en € : ..... TVA (+20%) ..... TTC .....

❷ Date / / 2026 - Intitulé : .....

Prix HT en € : ..... TVA (+20%) ..... TTC .....

## Le financement

Vos formations sont financées par un OPérateur de COmpétences (OPCO)  Oui  Non  
(si non, passer au règlement de la formation par l'entreprise)

Nom de l'OPCO .....

Adresse .....

Code Postal ..... Ville .....

Tél. .... Mail.....

Nom et prénom du contact dans l'organisme .....

N° d'adhérent ..... N° de prise en charge (si connu) .....

### Règlement de la formation par l'entreprise

→ Joindre un justificatif d'activité (KBis, SIRENE), un RIB et un virement de 30% du montant TTC avec ce bulletin, soit : .....

→ Faire parvenir le solde du montant TTC de la formation au moins 5 jours avant le début de la formation

Relevé d'identité bancaire (RIB) - IBAN : **FR 76 1027 8061 3700 0217 7200 274** - BIC : **CMCI FR 2A**

Domiciliation : Crédit Mutuel de la Dhuis 47 boulevard Rouget-de-l'Isle, 93100 Montreuil - Titulaire du compte : Consiliom SAS

### Règlement de la formation par l'OPCO (subrogation)

→ Joindre à votre bulletin d'inscription un chèque de garantie du montant TTC de votre formation (sauf si l'OPCO est l'AFDAS). Ce chèque vous sera restitué dès accord de prise en charge par l'organisme de financement. Dans le cas contraire, au premier jour de la formation, il sera conservé et encaissé par Consiliom.

**Nom, prénom et fonction du signataire**

**Date et cachet de l'entreprise**

## Signature

Une convention de formation professionnelle, en deux exemplaires, est envoyée au stagiaire avec la confirmation en cas de non subrogation par un OPCO. Cette convention peut être remplacée par un bon de commande du stagiaire ou de son représentant, conforme au devis. Le stagiaire doit en retourner un exemplaire accompagné de la feuille de renseignements pédagogiques, du RIB, de l'acompte ou du chèque de caution. Consiliom se réserve le droit de refuser un stagiaire qui n'aurait

pas réglé la totalité de sa formation avant le premier jour.

Consiliom se réserve le droit d'annuler ou de reporter une formation sans dédommagement ni pénalité due au stagiaire ou à son entreprise.

Dans le cas d'une annulation ou d'un report par le stagiaire, les conditions sont les suivantes :

Toute annulation ou report doit être signalé par téléphone et confirmé par mail à [christophe@consiliom.design](mailto:christophe@consiliom.design)

Une annulation ou un report intervenant entre 30 jours et au plus tard 8 jours avant le début de la formation donnera lieu à une facturation forfaitaire de 30% du montant de la formation TTC à titre d'indemnité forfaitaire.

Une annulation ou un report intervenant moins de 8 jours avant de début de la formation donnera lieu à une facturation de 70% du montant de la formation TTC à titre d'indemnité forfaitaire. Toute formation commencée est due en totalité