

**600€**  
à partir de

**10h à 24h**  
de formation

Se vendre quand on n'est pas commercial ne s'improvise pas.  
Le dispositif VEM donne les repères clés pour valoriser son expertise et convaincre efficacement.

## Vous êtes concernés si :

**01**

Vous avez de **l'expérience** mais peinez à vous valoriser

**02**

Vous n'êtes pas à l'aise pour vous "**vendre**"

**03**

Vous doutez de votre **légitimité** malgré vos compétences

**04**

Vous passez à côté **d'opportunités** concrètes

La formation VEM vous apporte des outils concrets pour mieux conduire un entretien client.

## La formation VEM vous aide à :

### Structurer

Clarifier votre valeur et votre positionnement

### Comprendre

Mieux lire votre marché et ses attentes

### Convaincre

Gérer les objections avec aisance

### Concrétiser

Transformer vos échanges en opportunités

L'accompagnement se déroule en **plusieurs étapes** :

**1**

### Phase de cadrage

Identification des objectifs et du contexte professionnel.

**2**

### Phase de positionnement

Clarification de la valeur et du positionnement.

**3**

### Phase d'apprentissage

Apports méthodologiques sur la vente et ses leviers.

**4**

### Plan d'activation

Mise en pratique et transformation des opportunités.

## Notre Mission

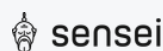
Notre mission est de :

- Rendre la vente accessible aux non-commerciaux
- Aider chacun à mieux défendre sa valeur
- Réduire l'auto-censure et la sous-valorisation
- Favoriser l'accès à plus d'opportunités

## Les financements

- Mon Compte Formation (CPF)
- France Travail
- Les Transitions Pro
- OPCO (via l'employeur)
- AGEFIPH (personnes en situation de handicap)
- FAF (pour les indépendants)
- Financement personnel

## Nos Structures



Nous vous guidons à toutes les étapes.  
Prenez RDV !