

Techniques de vente | Maîtriser les fondamentaux

2 jours (14h)

Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 23/03/2026

880€ Net de taxe

Objectifs

Avec notre formation techniques de vente, vous atteindrez les objectifs suivants :

- Structurer les étapes de la vente
- Découvrir les comportements clés qui favorisent l'écoute et la découverte de son interlocuteur
- Mener un entretien de vente jusqu'à la conclusion :
 - Mener un ou plusieurs entretiens en structurant un argumentaire pertinent et convaincant
 - Adapter sa posture et ses arguments en fonction des réactions et objections des interlocuteurs
 - Valider les points d'accord et conclure la vente



Compétences visées

Etre en capacité de :

- Préparer l'entretien de vente
- Adapter son savoir faire et sa posture dans le contexte de la vente
- Savoir mener un entretien commercial convaincant
- Conclure la vente



Public

Commerciaux débutants dans la fonction, techniciens ayant besoin de développer des capacités commerciales et toute personne s'orientant vers la vente

Prérequis : Aucun prérequis

Accessibilité : Notre formation techniques de vente est ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation techniques de vente est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.



Programme

Techniques de vente | Maîtriser les fondamentaux

La préparation : les éléments clés

- Identifier les éléments à rechercher : les informations nécessaires sur le client et sur le marché
- Les comportements clients et la typologie des clients
- Définir ses objectifs
- Préparer les arguments et les leviers à utiliser

Le savoir-faire et les attitudes à développer

- L'écoute : verbale et non verbale
- S'adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionnement
- Gérer ses émotions

L'entretien commercial

- La prise de contact : éléments clé
- Savoir mener l'entretien tout en préservant la relation
- Découvrir les besoins et les attentes du client
- Être à l'écoute du client avec objectivité
- Savoir argumenter sur ses produits, services, son offre
- Repérer les freins et les points de blocages
- La reformulation pour s'assurer d'une bonne compréhension et avancer
- L'impact des mots utilisés

Le traitement efficace des objections du client

- Se préparer à traiter des objections
- Identifier les points de résistance par une écoute active
- Les différentes méthodes pour répondre aux objections
- Faire tomber les résistances face au prix

La conclusion de la vente

- A quel moment conclure la vente ?
- Détecter les signaux d'accord d'achat
- Les différentes méthodes pour conclure la vente
- Accompagner à la prise de décision
- Assurer une suite à l'entretien



Techniques de vente | Maîtriser les fondamentaux

Un positionnement est réalisé et début de formation techniques de vente. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.