CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC03

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.

Commercial | relation client

Réf : 303AC03

Techniques de vente | Maîtriser les fondamentaux

Programme

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

PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC03

Techniques de vente | Maîtriser les fondamentaux

Dates & lieux

18 et 19 mai 2026
Laval
880.00

15 et 16 septembre 2026
Angers
880.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 300 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement de la formation techniques de vente inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.•   Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiques•   Une ergonomie simple et adaptée•   Des parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Commercial | relation client

Réf : 303AC03

Techniques de vente | Maîtriser les fondamentaux

Validation/Certification

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.