

Les Techniques de vente

Objectifs de formation

- maîtriser les étapes clés de l’entretien de vente afin de développer leur efficacité commerciale et leur taux de transformation.

Objectifs pédagogiques

- Structurer un entretien de vente de la prise de contact à la conclusion.
- Identifier les besoins et les attentes du client grâce à un questionnement adapté.

- Construire une argumentation commerciale convaincante.
- Traiter efficacement les objections et les situations de négociation.
- Conclure la vente en obtenant l'engagement du client.
- Développer la fidélisation et détecter des opportunités de ventes complémentaires.

Durée : 02 jours - 14 heures

Mise à jour le : 9 juin 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

1295 €

Dates :

Les 22, 23 Septembre 2026

Les 16, 17 Novembre 2026

Les 25, 26 Janvier 2027

Les 12, 13 Avril 2027

Les 21, 22 Juin 2027

Prérequis

Aucun

Public

- Commerciaux, vendeurs, chargés de clientèle, conseillers commerciaux et toute personne amenée à vendre un produit ou un service.

Programme

Comprendre les fondamentaux de la vente

- Le rôle et les missions du commercial
- Les attentes et comportements des clients
- Les étapes clés du processus de vente
- Les facteurs de réussite d’un entretien commercial

Réussir la découverte des besoins

- Préparer son entretien
- Créer un climat de confiance
- Maîtriser les techniques de questionnement
- Identifier les besoins et motivations d’achat

Argumenter efficacement

- Construire une argumentation convaincante
- Mettre en valeur les bénéfices de l’offre
- Adapter son discours à son interlocuteur
- Utiliser les techniques de persuasion

Traiter les objections

- Comprendre les différents types d’objections
- Adopter la bonne posture
- Répondre avec méthode aux objections
- Transformer les freins en opportunités

Conclure la vente

- Détecter les signaux d’achat
- Utiliser les techniques de conclusion
- Obtenir l’engagement du client
- Sécuriser l’acte de vente

Fidéliser et développer la relation client

- Renforcer la satisfaction client

- Développer la recommandation
- Identifier les opportunités de vente additionnelle
- Assurer un suivi commercial efficace

Modalités pédagogiques

- Alternance d’apports théoriques et pratiques
- Exercices d’applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l’issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l’entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- que l’information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n’appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)
- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
