



# Techniques de vente

## Les fondamentaux

---

### Objectifs de formation

- Acquérir la notion de culture commerciale en développant son efficacité commerciale de la préparation au traitement des objections.

## Objectifs pédagogiques

- Se préparer efficacement
- Réaliser une découverte des besoins efficace
- Traiter les objections clients

**Code référence :** 194388

**Durée :** 02 jours - 14 heures

**Présentiel :** Présentiel ou Classe Virtuelle

### Tarifs :

Réf : 194388

Tarif ACO de branches :

530 € au lieu de : 1120 €

### Dates :

Les 22 et 23 Septembre 2025

## Prérequis

- Aucun

## Public

- Tout public amené à conduire un entretien de vente : Vendeurs sédentaires, Techniciens, commerciaux....

## Programme

### SE PREPARER EFFICACEMENT

- Définir des objectifs SMART
- Se préparer mentalement
- Fiche d'objectifs SMART
- Réaliser une bonne prise de contact
- Identifier les caractéristiques de la communication non verbale
- Cerner son client en 3 min

### **REALISER UNE DECOUVERTE DES BESOINS EFFICACE**

- Découvrir 110 % des besoins et motivations du client.
- Pratiquer les questionnements méthodiques.
- Pratiquer l'écoute active.
- Utiliser le SONCASE
- Rédiger les questions les plus utilisées
- Argumenter par les bénéfices clients (APB)
- Prendre la posture de vendeur conseil.  
Sortir des schémas conventionnels.  
Oser annoncer et défendre son prix.

### **TRAITER LES OBJECTIONS CLIENTS**

- Présenter les raisons qui conduisent à l'objection
- Identifier les différents types d'objections
- Utiliser les différentes techniques pour traiter une objection
- Rebondir sur les objections client
- Utiliser la méthode TOP de traitement des objections.
- Rédiger les réponses aux objections les plus fréquentes

---

### **Vous êtes adhérent/e à l'OPCO AKTO ?**

Bénéficiez des formations jusqu'à 100% de prise en charge\*

Renseignez-vous auprès de votre conseiller AKTO ou Inscrivez-vous directement en ligne de puis ce lien <https://espaceformation.akto.fr/fiche-formation/194388/1>

\*Coût pédagogique négocié, retrouvez les règles de prise en charge de votre Branche sur le site internet de AKTO <https://www.akto.fr/financer-une-formation/regles-de-prise-en-charge>

## **Vous n'êtes pas adhérent/e à l'OPCO AKTO ?**

Vous pouvez aussi accéder à ces formations\*

Renseignez-vous auprès de notre équipe !

\*Coût pédagogique non négocié

---

## **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

---

## **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