
Programme de Formation

Techniques de vente : maîtriser les fondamentaux pour mieux vendre

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux débutants ou toute personne amenée à exercer une activité de vente ou de relation commerciale.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les nouveaux comportements d'achat BtoB et BtoC.
- Identifier les besoins du client et adapter sa posture commerciale.
- Maîtriser les étapes clés d'un processus de vente efficace.
- Développer un argumentaire structuré et gérer les objections.
- Conclure une vente en sécurisant la relation client sur le long terme.



Description

Jour 1

Matin : Comprendre les parcours clients et détecter les opportunités

Identifier les nouveaux comportements d'achat (BtoB / BtoC).

Cartographier le processus d'achat et ses étapes.

Définir un objectif de vente SMART.

Utiliser le digital (web, réseaux sociaux) pour mieux connaître ses clients.

Après-midi : Savoir établir un premier contact et dialoguer efficacement

Soigner sa prise de contact.

Susciter l'intérêt dès les premières secondes.

Créer un échange constructif et orienté client.

Déceler les motivations profondes d'achat.

Jour 2

Matin : Conduire un entretien de vente structuré

Pratiquer l'écoute active et poser les bonnes questions.

Formuler une offre sur-mesure.

Mettre en valeur les bénéfices client.

Construire un argumentaire solide.

Traiter les objections avec assurance.

Après-midi : Conclure et fidéliser durablement

Identifier les signaux d'achat.

Adopter les bons réflexes pour conclure efficacement.
Sécuriser la vente et les engagements.
Assurer un suivi post-achat pour fidéliser le client.
S'exercer sur des cas concrets de vente complète.



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.