

# Maîtriser les techniques fondamentales de la vente

Parcours négociation commerciale – phase 1



## Objectifs

Découvrir les comportements clés qui favorisent l'écoute et la découverte de son interlocuteur.  
Structurer les étapes de l'entretien vente.  
Savoir mener un entretien de vente jusqu'à la conclusion.

## Public

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

Prérequis : Aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation 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 de financement.

## Compétences visées

Mener un entretien de vente de la prise de contact jusqu'à la conclusion

## Les plus pédagogiques

Animateur :

Nos formateurs sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques innovantes que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise, leur connaissance de l'entreprise et leur capacité à partager leur expérience.

Méthodes :

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 des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, d'ateliers de travail. Les groupes sont composés de 4 à 10 participants.

Équipement matériel : Nos salles de formation sont entièrement équipées (mur blanc pour projection, accès Internet, vidéoprojecteur, grand écran moniteur, caméra grand angle avec détection de mouvement...) et prêtes à l'emploi.

Les différentes ambiances de travail contribuent à la réussite de la formation et s'adaptent aux pédagogies spécifiques de chaque formation.

## Validation / Certification

Acquisition des connaissances :

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances sont évalués au regard des objectifs de la formation (QCM).

## Durée | Prix

**3 Jours, 21 Heures**

**1 080 € NET**

Code : AC1001

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

## Date | Lieu

**A Nantes**

> 15, 16 et 19 Mars 2021

> 14, 15 et 18 Juin 2021

> 15, 16 et 19 Novembre 2021

**A Saint Nazaire**

> 13, 14 et 17 Septembre 2021

**A La Roche sur Yon**

> 13, 14 et 20 Avril 2021

> 04, 05 et 12 Octobre 2021



Retrouvez cette formation dans les 5 CCI des Pays de la Loire !

Dernière modification : 16-03-2021

## Maîtriser les techniques fondamentales de la vente

Parcours négociation commerciale – phase 1



Un certificat de réalisation sera délivré à l'issue de la formation, une attestation de fin de formation pourra être remise, sur demande, aux participants.

Dans le cas de formation certifiante, un certificat attestant de la réussite et du niveau obtenu sera délivré.

Enquête de satisfaction des participants :

Dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, un questionnaire devra être renseigné en fin de formation par chaque participant.

### Durée | Prix

**3 Jours, 21 Heures**

**1 080 € NET**

Code : AC1001

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

### Date | Lieu

#### A Nantes

> 15, 16 et 19 Mars 2021

> 14, 15 et 18 Juin 2021

> 15, 16 et 19 Novembre 2021

#### A Saint Nazaire

> 13, 14 et 17 Septembre 2021

#### A La Roche sur Yon

> 13, 14 et 20 Avril 2021

> 04, 05 et 12 Octobre 2021



Retrouvez cette formation dans les  
5 CCI des Pays de la Loire !

Dernière modification : 16-03-2021

# Maîtriser les techniques fondamentales de la vente

Parcours négociation commerciale – phase 1



## Programme

### Découverte et écoute client/prospect

- Communication verbale et non verbale
- Comprendre les comportements du client
- Ecouter ce qui est dit et surtout le non-dit
- Créer l'empathie

### Identifier les attentes du client/prospect

- Identifier et questionner pour connaître les besoins et motivations du client
- Recueillir les informations essentielles
- Les signaux d'achat, savoir les observer, les entendre et les utiliser
- Repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur
- Comprendre les enjeux du client

### L'entretien de vente

- Les étapes clés de la vente
- Présenter son produit, ses services en suscitant l'intérêt.
- Valoriser son offre
- Impliquer son client dans l'entretien de vente en l'aidant à la réflexion
- Adopter la bonne posture

### Argumenter et répondre aux objections

- Développer des arguments percutants.
- Impliquer le client dans l'argumentation
- Mettre en avant les intérêts du client
- Traiter les objections

### Conclure et consolider sa vente

- Savoir utiliser la technique de conclusion adaptée
- Savoir lever les derniers freins à la vente
- Consolider en anticipant sur la prochaine vente ou prochaine visite.

## Durée | Prix

**3 Jours, 21 Heures**

**1 080 € NET**

Code : AC1001

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

## Date | Lieu

### A Nantes

> 15, 16 et 19 Mars 2021

> 14, 15 et 18 Juin 2021

> 15, 16 et 19 Novembre 2021

### A Saint Nazaire

> 13, 14 et 17 Septembre 2021

### A La Roche sur Yon

> 13, 14 et 20 Avril 2021

> 04, 05 et 12 Octobre 2021



Retrouvez cette formation dans les  
5 CCI des Pays de la Loire !

Dernière modification : 16-03-2021