

# TECHNIQUES DE VENTE

Toute personne souhaitant s'orienter vers les métiers de la vente  
 Toute personne désirant améliorer ses compétences en vente

**2 à 5 jours  
 (7 heures par jour)**

## Public

Cette formation s'adresse à :

- Toute personne souhaitant s'orienter vers les métiers de la vente
- Toute personne désirant améliorer ses compétences en vente
- Les professionnels du secteur commercial/responsables des ventes

## Prérequis

Aucun.

## Modalités et délais d'accès

Contact : site internet / mail  
 réponse : sous 48 heures  
 Présentiel  
 Groupe de 4 à 10 personnes

## Durée

2 à 5 jours (7 heures par jour)

## Lieu

Chez le client ou plateforme technique

## Objectifs

La formation vise à maîtriser les bases de la vente :

- Comprendre les principes fondamentaux de la vente
- Acquérir des techniques efficaces de prospection et de qualification des clients
- Apprendre à présenter les produits ou services de manière persuasive.

## Animation

Commerciaux experts avec une expérience significative dans la vente

## Méthode pédagogique

- Formation en présentiel
- Etude de cas pratiques
- Mises en situation pratiques

## Modalité d'évaluation

Soutenance du projet final devant un jury d'experts en négociation commerciale

## Sanction

Attestation de formation.

## Tarif(s)

Ivoir devis



**C.P.R FORMATION**  
 PREVENTION.DIGITAL.COMMUNICATION

119 bis rue de Colombes- 92600 Asnières – Tél 01 80 87 46 80 - N°d'existence 11922673792 — NAF70.22Z – SIRET 980 335 475 0029

# TECHNIQUES DE VENTE

Toute personne souhaitant s'orienter vers les métiers de la vente  
Toute personne désirant améliorer ses compétences en vente

**2 à 5 jours  
(7 heures par jour)**

## **CONTENU DE LA FORMATION**

### **FONDAMENTAUX DE LA VENTE**

Introduction aux techniques de vente  
Le besoin client au cœur de la vente  
Connaître son client et ses exigences pour adapter son offre  
Contrôler son comportement pour une communication orale et non verbale efficaces.

### **PROSPECTION TELEPHONIQUE ET PROSPECTION TERRAIN**

Comment intéresser son client dès les premières minutes  
Gestion des objections essentielle  
Importance de la communication non verbale  
Echanger avec son client pour l'intéresser.

### **NEGOCIATION ET CONCLUSION DE LA VENTE**

Les différents types de clients  
Identifier le besoin client  
Règles de base d'une négociation  
Stratégies de négociations gagnant gagnant  
Techniques de closing.

### **SAVOIR VENDRE SON PRODUIT, SON SERVICE**

Présenter son offre avec des arguments percutants  
Connaître son offre  
Maîtriser l'environnement concurrentiel  
Créer le besoin pour vendre son offre  
Savoir valoriser son offre.

### **LA SATISFACTION CLIENTELE POUR GARDER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS**

Prioriser la satisfaction clientèle  
Un client content recommandera votre offre  
Fidéliser son client.

### **CAS PRATIQUES**

Prospection téléphonique  
Exercices de vente : identifier le besoin et maîtriser les objections  
Négociation commerciale.