



---

# PROPOSITION DE FORMATION : LES TECHNIQUES DE VENTE

---

## OBJECTIFS

---

- ➔ Préparer une visite client sur le plan stratégique et psychologique
- ➔ Conduire un entretien de vente de qualité en face à face.
- ➔ Savoir recueillir les besoins et motivation pour conclure une vente adroitement

## PROGRAMME DE STAGE

---

### ACCUEIL DES STAGIAIRES ET PRESENTATION DE LA FORMATION

---

- Présentation de la formation, du formateur, organisation, méthodes employées, références.
- Présentation des stagiaires.

### THEME 1 - AVOIR DE LA RIGUEUR DANS LA DEMARCHE COMMERCIALE

---

- Les circuits de décision, quels sont les rôles de chacun ?
- Les conditions exigées pour réussir un entretien de vente
- La préparation technique, psychologique et matérielle

### THEME 2 - OBTENIR DES REFLEXES D'ECOUTE ACTIVE

---

- Les processus et outils de communication.
- Créer l'empathie
- Règles pour bien réussir le premier contact
- Découvrir les besoins formels et virtuels (méthode AIDE)
- Les techniques de questionnement qui favorisent l'adhésion de l'interlocuteur
- Repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur

### THEME 3 - DEVELOPPER UNE ARGUMENTATION PERSUASIVE

---

- Structurer son argumentation (CAB)
- Valoriser ses produits/services
- Proposer une solution gagnant/gagnant
- Motiver son interlocuteur à acheter

#### THEME 4 - REpondre aux objections

---

- Reconnaître les différentes natures d'objection sincères ou non
- Traiter les objections avec respect et savoir s'en servir comme tremplin de vente
- Attitudes à adopter face à l'objection prix
- Repérer les signaux d'achat verbaux et non verbaux

#### THEME 5 - Conclure la vente et prendre congé

---

- Valoriser pour convaincre
- Provoquer l'adhésion par les techniques de conclusion
- Conforter sa vente
- Projeter son client vers la prochaine visite

### PRE-REQUIS

---

Aucun.

### METHODOLOGIE UTILISEE

---

- Les méthodes alterneront apports théoriques, analyse de la pratique, des expériences et de la vie en général ;
- Elles privilégieront les échanges dans le groupe par :
  - Des réflexions ou des analyses de situations concrètes, précédées ou suivies d'un apport de connaissances,
  - L'analyse des observations mentionnées par les participants,
  - Des propositions réalistes et pragmatiques aux situations soulevées

### SUPPORT DE STAGE

---

- Echanges d'expériences personnelles et professionnelles
- Exercices : Mises en situation
- Etude de cas
- Exploitation documentaire

### MODE D'EVALUATION DE LA FORMATION

---

- Un quiz d'évaluation initial est distribué portant sur les connaissances des salariés en amont de la formation
- À la fin de l'apport cognitif, un questionnaire d'évaluation des acquis est rempli par chaque salarié
- Un document d'évaluation de stage est distribué à chaque participant à la fin de la session, permettant d'évaluer à chaud l'atteinte des objectifs et attentes des stagiaires, le niveau de connaissances acquises ainsi que la pédagogie utilisée
- Sanction de la formation : attestation de formation nominative



---

## COMPETENCES ET QUALIFICATIONS ACQUISES

---

A la fin de cette formation, les participants auront acquis toutes les connaissances de base pour vendre.

---

## ENCADREMENT PEDAGOGIQUE

---

L'intervenant est un professionnel spécialisé en techniques de vente.

---

## CONTACT

---

Contact en charge des relations avec les stagiaires  
Secrétariat cabinet ICSOS : **04 95 21 67 59**  
cabineticsos@orange.fr