

## Techniques de vente les fondamentaux

Référence du module : MOD\_2025045

### Organisation

---

**Durée** : 14 heures (2 jours)

**Prix par participant** : 420.00 € HT

**Modalités et délais d'accès** : L'accès à nos formations est initié par l'employeur. Le délai moyen d'accès est de 2 mois. Ce délai peut être adapté en fonction de vos besoins et du planning de nos formateurs.

**Organisation des séquences de formation** : 2 journées non consécutives espacées d'une semaine afin de donner à chaque apprenant la possibilité d'appliquer les notions vues en jour 1 en milieu professionnel.

### Public

---

**Public** : Vendeurs et commerciaux débutants

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap** : Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous consulter avant validation de la formation.

**Pré-requis** : Aucun prérequis ni aucune expérience n'est nécessaire pour accéder à cette formation

### Objectifs

---

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
- Améliorer sa communication pour mieux cerner les besoins du client
- Transformer une objection en élément positif

### Contenu

---

Jour 1 : (7 heures)

#### Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente

- L'importance de l'entretien de vente (3h30)
  - Différencier la vente aux professionnels et aux particuliers
  - La préparation : un élément clé
  - Les bases de l'entretien de vente
- L'accueil client ou le 1er contact (3h30)
  - « On n'a jamais une deuxième chance de faire une première bonne impression » (David Swanson)
  - Savoir se présenter : tout un art !
  - Briser la glace, pourquoi et comment ?
  - Les différentes techniques de communication

Jour 2 : (7 heures)

#### Améliorer sa communication pour mieux cerner les besoins du client

- Débrief de leurs mises en application en milieu professionnel des notions vues en jour 1 et introduction du jour 2 (1h00)
- Faire une bonne découverte pour comprendre les besoins du client (3h00)
  - Le recueil du besoin
  - Questionner, écouter et reformuler
  - Comprendre le besoin du client
  - Créer un climat de confiance

- Savoir identifier les besoins essentiels
- Repérer les freins et les motivations
- Argumenter pour vendre
  - Savoir présenter son produit / son offre
  - Valoriser son produit, son offre
  - Analyser les différents leviers de motivation d'achat ?

### Transformer une objection en élément positif (3h00)

- Traiter les objections
  - Qu'est ce qu'une objection ?
  - Transformer une objection en élément positif
  - Quels sont les différents types d'objections ?
  - Quand et comment traiter les objections ?
- Conclure la vente
  - Quand conclure la vente ? la négociation !
  - Les différentes méthodes pour conclure une négociation
  - Obtenir une signature
  - Préparer son prochain rendez-vous (suivi client)
  - Prendre congés

## Modalités pédagogiques

---

Les méthodes pédagogiques utilisées seront des méthodes participatives où les participants découvriront par eux-mêmes un nouveau contenu, le formateur grâce au questionnement leur permettra de trouver des réponses pertinentes. Des méthodes actives basées sur des mises en situations pratiques et des exercices, le formateur fera faire puis donnera du sens afin de conceptualiser l'apprentissage. Les moyens pédagogiques utilisés seront des mises en situations, des exercices pratiques, des questionnaires ainsi que des jeux de rôle.

Supports pédagogiques utilisés : Nous utiliserons des vidéos pour analyser des situations, des cartes de forces, des jeux thiagi ainsi que des jeux dématérialisés de type kahoot et pour favoriser la diversité pédagogique dans l'apprentissage.

Documentation remise aux stagiaires : Fiches mémos, Boîte à outils du vendeur/commercial

## Modalités d'évaluation et de suivi

---

Le formateur aura recours à plusieurs sortes d'évaluations : L'évaluation des acquis en début de formation, le recueil des attentes, des évaluations diagnostiques pour diagnostiquer le niveau de connaissances des apprenants, des évaluations formatives pour valider ou ajuster l'encours de l'apprentissage et accompagner la progression de celui-ci, des évaluations sommatives en fin de formation pour valider les acquis. Pour recueillir son appréciation et ses suggestions sur la formation, le participant recevra une évaluation à chaud à l'issue de la formation puis une évaluation à froid 2 mois après la formation.

## Validation

---

Certificat de réalisation

## Contacts

---

- **Catherine GOHAU**, Responsable RH Pôle Franchise et QVT Groupe - Contact handicap  
cathgo@lamiecaline.com ou 02.51.59.19.19
- **Marie LE TRANOUEZ**, Responsable école de formation  
mariel@lamiecaline.com ou 02.51.59.99.87