

FORMATION TECHNIQUES DE VENTE

Le programme pour devenir un excellent négociateur



OBJECTIFS :

- Comprendre les étapes clés d'un processus de vente performant
- Maîtriser les techniques d'argumentation et de persuasion
- Répondre efficacement aux objections et conclure une vente
- Développer une posture commerciale professionnelle et convaincante

PUBLIC :

Tout public

PREREQUIS :

Connexion internet
Ordinateur/Tablette/
Smartphone

EVALUATION :

Evaluations formatives
durant la formation.

DUREE :

3 heures en E-learning
1 cours avec le formateur
Accès plateforme : 1 mois

DÉLAIS :

14 jours ouvrables

SANCTION :

Attestation de réussite en fin de formation



Prenez contact avec nous pour étudier les possibilités d'accessibilité. Voir coordonnées en page 1

TARIF : 450€ HT

Module 1 : Les étapes de la vente – de la prospection à la conclusion (1h e-learning)

- Les étapes essentielles d'une vente réussie
- Prospection téléphonique : stratégies et bonnes pratiques
- L'art de se présenter efficacement (Elevator Pitch)
- Construire une relation client omnicanale

Module 2 : Techniques d'argumentation et de persuasion (1h e-learning)

- Principes fondamentaux de l'argumentation commerciale
- Savoir convaincre et influencer positivement
- Prise de note et écoute active au service de la vente

Module 3 : Gérer les objections et conclure la vente (1h e-learning)

- Transformer un prospect en client grâce au closing
- Répondre aux objections courantes avec assurance
- Clôturer une vente de manière professionnelle
- Fiche synthèse des techniques clés

Cours en visioconférence (1h max par cours)

- Mise en situation et simulation de vente avec un formateur expert
- Feedback personnalisé et axes de progression



Méthode pédagogique :

Vous aurez un accès personnel à la plateforme d'apprentissage en ligne, accessible à tout moment depuis un Ordinateur/Tablette/Smartphone. Ce portail inclut :

- **Contenus de cours** : des cours en ligne régulièrement mis à jour, accompagnés de vidéos et d'audios disponibles en streaming.
- **Exercices d'évaluation** : QCM, études de cas et simulations de situations professionnelles pour tester vos connaissances.



De plus, vous profiterez d'un **accompagnement personnalisé** :

- Un coach dédié vous suivra tout au long de votre formation.
- Des entretiens individuels avec un formateur expert seront également prévus pour vous guider.

Idéal pour :

Vendeur	Télévendeur	Chargé d'affaires
Commercial	Conseiller commercial	Chargé de clientèle
Entrepreneur souhaitant apprendre à développer sa clientèle		



Contact avec un conseiller sur vos besoins (test de positionnement) et création du dossier de prise en charge



Inscription à la session de formation avec une date défini



Démarrage de votre formation



Obtention de l'attestation de réussite des compétences attendues



Formation récemment lancée – les taux de réussite et satisfaction seront communiqués dès qu'un nombre suffisant de candidats aura passé l'examen