# Maitrise des techniques de vente - Niveau 2

Commerce - Achats - Vente

03/09/2025

## Public et prérequis

Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux

Avoir les bases des techniques de vente ou avoir suivi la formation "Vente et négociation pour les non commerciaux - Niveau 1"

## Les objectifs

Déployer les techniques fondamentales de vente
Structurer ses ventes avec la maîtrise des différentes étapes
Gagner en efficacité et en aisance

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques, et de mises en situation face à un client

La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

## Validation et certification

Attestation de formation

## Outils pédagogiques

Supports théoriques
Multiples cas pratiques et mises en situation
Outils et documents types

## Contenu de la formation

**S'approprier les étapes d'un entretien de vente**

Optimiser l'accueil du client : la règle des 4*20
Découvrir les besoins et les motivations d'achat du client : l'écoute, la reformulation, le SONCAS …
Proposer une offre adaptée : une offre pertinente, le produit de substitution …
Construire un argumentaire de vente : les principes de l'argument, la réponse aux objections, la méthode CAP
Conclure la vente : la vente complémentaire, les services associés, la fidélisation, la prise de congé

**Appréhender et maitriser les fondamentaux de la communication**

Bâtir son intervention
Se réconcilier avec le stress
Rendre son discours persuasif
Appréhender les composantes de la communication

RÉFÉRENCE
**COAV0003**

CENTRES DE FORMATION
**Soissons**

DURÉE DE LA FORMATION
**2 jours / 14 heures**

ACCUEIL PSH
**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + Promeo

• 60 ans d'existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 24 000 stagiaires formés par an
• 3 500 entreprises qui nous font confiance

• Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
• L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
• La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
• Une pédagogie active
• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

## Modalité d’évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation, QCM et exercices proposés.



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée par APNOR Certification
au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPETENCES
ACTIONS PERMETTANT DE FAIRE VALIDER LES ACQUIS DE L'EXPERIENCE