

# Maitrise des techniques de vente - Niveau 2

P R O M E O

Commerce - Achats - Vente

08/02/2025

## 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 maîtriser 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 alternateurs
- 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.