Technique de Vente - Niveau opérationnel

Commerce - Achats - Vente

06/11/2026

Public et prérequis

Toute personne amenée à vendre un produit ou un service, souhaitant acquérir ou consolider les fondamentaux de la vente en face-face

Les objectifs

Préparer et réussir son entretien commercial
Réussir la prise de contact
Découvrir les besoins du client
Construire une argumentation convaincante
Gérer les objections et conclure la vente
Fidéliser et développer la relation client

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE DU PARCOURS :
Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques
Mises en situation professionnelle, jeux de rôles et études de cas
Simulations complètes d'entretien commercial

Exercices d'application sur le projet des participants.
Échanges d'expériences et bonnes pratiques.
Utilisation d'outils digitaux.

ENCADREMENT PÉDAGOGIQUE :
Il est assuré par un formateur référent.
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 et réglementaires
Multiples cas pratiques, mises en situations et jeux de rôles à partir d'exercices concrets
Outils et documents types

Contenu de la formation

Préparer et réussir son entretien commercial

Comprendre le parcours d'achat et les attentes des clients
Préparer son rendez-vous commercial
Rechercher des informations sur son prospect grâce aux outils digitaux

RÉFÉRENCE
COAV0062

CENTRES DE FORMATION
Saint-Quentin, Amiens

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

Découvrir les usages de l'IA générative pour préparer un entretien
Définir son objectif commercial

Réussir la prise de contact

Créer une première impression positive
Construire un pitch commercial efficace
Susciter l'intérêt dès les premières minutes
Adopter une communication professionnelle
Obtenir l'engagement du client

Découvrir les besoins du client

Identifier les besoins explicites et implicites
Utiliser un questionnement structuré (CQQCOQP, PSAI)
Identifier les motivations d'achat (SONCASE)
Pratiquer l'écoute active
Reformuler les attentes du client

Construire une argumentation convaincante

Elaborer un argumentaire adapté aux besoins identifiés
Valoriser les bénéfices de son offre
Présenter son prix avec assurance
Adapter son discours au profil du client

Gérer les objections et conclure la vente

Identifier les différents types d'objections
Répondre efficacement aux objections
Détecter les signaux d'achat
Utiliser les techniques de conclusion
Formaliser les engagements mutuels

Fidéliser et développer la relation client

Assurer le suivi après la vente
Développer la satisfaction client
Identifier les opportunités de ventes complémentaires
Construire un plan d'actions commercial

Modalité d’évaluation

Questionnaire de positionnement en début de formation.
Quizz de validation des connaissances
Exercices d'application
Mises en situation commerciales évaluées
Elaboration d'un plan d'action individuel en fin de formation