Techniques de vente : Créer une dynamique positive

Commerce - Achats - Vente

24/11/2026

Public et prérequis

Commercial, ingénieur commercial.
Toute personne en contact avec la clientèle

Une expérience de la vente / prospection au préalable est requise

Les objectifs

Réussir sa prise de rendez-vous
Maîtriser les fondamentaux de l'entretien commercial
Découvrir le besoin
Construire son argumentation commerciale
Gérer les objections efficacement et conclure positivement l'entretien
Appliquer les acquis avec du coaching et de la mise en pratique

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques, mises en situations et jeux de rôle à partir d'exercices concrets pour les participants. Mise à disposition d'outils et documents types.

Les contenus et supports seront adaptés en fonction du besoin des stagiaires, et mis à jour à l'issue de la formation.
Réalisation d'entretiens simulés où les participants s'entraînent à poser les bonnes questions pour découvrir les besoins.

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

Multiples cas pratiques, mises en situations et jeux de rôles à partir d'exercices concrets.
Outils et documents types

Contenu de la formation

Réussir sa prise de rendez-vous

Utiliser un argumentaire percutant pour capter l'attention.
Se présenter efficacement et susciter l'intérêt.
Employer des accroches commerciales adaptées.
Anticiper et répondre aux objections.
Poser des questions ouvertes pour qualifier le prospect.
Appliquer la méthode QQOQCP pour structurer son questionnement.

RÉFÉRENCE
COAV0026

CENTRES DE FORMATION
Amiens

DURÉE DE LA FORMATION
5 jours / 35 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

Argumenter pour convaincre et obtenir un RDV.
Verrouiller le RDV avec assurance

Maîtriser les fondamentaux de l'entretien commercial

Connaître son client et analyser ses besoins et motivations.
Suivre la structure de l'entretien : accueil, découverte, argumentation, conclusion.
Pratiquer l'écoute active et empathique.
Reformuler et poser des questions ouvertes pour comprendre le client.
Identifier les motivations d'achat du client.

Découvrir le besoin

Mener un questionnement stratégique pour cerner le besoin.
Analyser et qualifier les besoins du client.
Utiliser des outils de qualification adaptés

Construire son argumentation commerciale

Construire une argumentation claire et convaincante.
Utiliser des techniques de persuasion efficaces.
Employer les mots justes pour rassurer et influencer.

Gérer les objections efficacement et conclure positivement l'entretien

Identifier et analyser les objections du client.
Appliquer des méthodes efficaces pour traiter les objections.
Utiliser les techniques de closing pour conclure l'entretien.

Appliquer les acquis avec du coaching et de la mise en pratique

Recevoir un retour personnalisé sur les exercices et simulations.
Participer à un coaching individuel pour progresser.
Réaliser des simulations complètes d'entretien.
Bilan de la formation et élaboration d'un plan d'action personnel.

Modalité d’évaluation

Evaluation des acquis réalisés tout au long de la formation au travers de quiz de connaissance, de mises en situation et exercices proposés