Technique de vente - Nveau Avancé

Commerce - Achats - Vente

06/11/2026

Public et prérequis

Commerciaux, chargés d'affaires, ou toute personne maîtrisant les fondamentaux de la vente et souhaitant développer une posture de vente à forte valeur ajoutée.

Les objectifs

Adapter sa stratégie commerciale avec la vente AGILE
Développer une posture de vente conseil
Influencer la décision d'achat
Se différencier dans un environnement concurrentiel
Convaincre et accélérer la décision

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 d'entretiens commerciaux
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

Adapter sa stratégie commerciale avec la vente agile

Identifier les différentes situations de vente
Adapter sa posture commerciale au contexte client
Choisir sa stratégie de vente la plus pertinente
Développer des réflexes commerciaux agiles
Mise en situation : Adapter son approche à différents profils clients

Développer une posture de vente conseil

RÉFÉRENCE
COAV0063

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

Identifier les besoins explicites et implicites
Utiliser un questionnement à forte valeur ajoutée
Co-construire une solution avec le client
Renforcer la pertinence de son argumentation
Mise en situation : Atelier de questionnement approfondi

Influencer la décision d'achat

Créer le besoin par une approche persuasive
Utiliser la méthode SAFIR
Valoriser les bénéfices d'un changement
Développer une argumentation orientée impact
Mise en situation : Construction d'un entretien de vente persuasive

Se différencier dans un environnement concurrentiel

Valoriser son expertise
Construire une argumentation concurrentielle
Répondre aux comparaisons et objectifs complexes
Exploiter les outils digitaux et l'IA pour préparer ses rendez-vous commerciaux
Mise en situation : Défi « Face à la concurrence »

Convaincre et accélérer la décision

Utiliser les techniques d'influence et d'éloquence
Renforcer l'impact de son argumentation
Traiter les objections complexes avec la méthode CRAC
Accompagner la prise de décision du client
Sécuriser l'engagement commercial
Mise en situation : Simulation complète de négociation commerciale

Modalité d’évaluation

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