

Maîtriser les techniques de vente

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Acquérir les compétences nécessaires pour construire un argumentaire solide et défendre efficacement son offre.

Programme

Revoir et consolider les fondamentaux de la vente

Comprendre la posture et l'état d'esprit du vendeur Savoir se présenter rapidement et se faire comprendre

Savoir structurer son entretien pour gagner en efficacité

Savoir se préparer mentalement et physiquement

Gagner en impact et en assurance dans sa prise de contact

Mener une découverte approfondie

Utiliser les techniques d'écoute active pour faire s'exprimer les attentes de son interlocuteur

Traiter l'objection avec efficacité

Savoir construire un argumentaire percutant - Rechercher l'accord et l'engagement

Savoir conclure et prendre congé

La communication du vendeur

Les caractéristiques de la communication verbale

Les attitudes et les postures qui renforcent le charisme

Savoir lire la gestuelle pour saisir les opportunités - L'art de la rhétorique pour emporter la décision Savoir dire non sans casser la relation

Les points forts de la formation

- Petit groupe qui favorise l'individualisation.
- Exercices et échanges d'après des situations concrètes.

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Tout public

Durée

5 Jours dont 35 Heures en

Tarif(s) net de taxe

1140 € par stagiaire

Adresse

Site de Vannes 6 rue Ella Maillart, PA Laroiseau,

56000 Vannes

https://www.cci-formationbretagne.fr/morbihan

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun prérequis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Consolider et perfectionner les techniques de vente. Structurer les étapes de la vente Comprendre et maîtriser les clés d'une communication verbale et non verbale performante.

PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Test de fin de stage pour mesurer les connaissances et évaluation pratique via les mises en situation.

Modalités pédagogiques

Apports théoriques. Mises en situation d'appels réels. Création d'un argumentaire de prospection personnalisé.



En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 20/11/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr



Contacts







