



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

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Tout public

Durée

5 Jours dont 35 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

1140 € par stagiaire

Adresse

Site de Vannes

6 rue Ella Maillart,
PA Laroiseau,

56000 Vannes

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>



Les points forts de la formation

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

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.

Les sessions



Vannes

- Nous contacter

En savoir plus

Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 23/01/2026

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



EVELYNE KERNIN et Corinne LE DUC

formation.continue@morbihan.cci.fr

CCI Formation Morbihan - Site de Vannes - N° SIRET 1302280900011 - N° d'activité 53351000435

6 rue Ella Maillart, PA Laroiseau, - 56000 Vannes

Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.continue@morbihan.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

CCI FORMATION
BRETAGNE