

# 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 : 09/04/2026

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](http://www.cci-formation-bretagne.fr)



## Contacts



**EVELYNE KERNIN et Corinne LE DUC**

[formation.continue@morbihan.cci.fr](mailto: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](mailto:formation.continue@morbihan.cci.fr) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

