

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

3 Jours dont 21 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

1140 € par stagiaire

Adresse

Site de Lorient
21 quai des Indes,
CS 30362,

56323 Lorient

<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



Lorient

- Nous contacter

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 08/07/2026

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



LE DUC Corinne

formation.continue@morbihan.cci.fr

CCI Formation Morbihan - Site de Lorient - N° SIRET 13002280900011 - N° d'activité 53351000435
21 quai des Indes, CS 30362, - 56323 Lorient

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

