

Maîtriser les techniques de vente

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 2001452F — Mise à jour : 9 février 2026

Organisme responsable : CCI Finistère - ELO les langues

Contenu

Objectifs

Construire son argumentaire et savoir défendre son offre

Objectif(s) pédagogique(s) : 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.

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.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Sans niveau spécifique	Niveau de sortie Sans niveau spécifique
---	--

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2205264	Présentiel	Le Relecq-Kerhuon	21/09/2026	04/10/2026

Source : GREF Bretagne #2001452F