

Maîtriser les fondamentaux de la vente et évolution des pratiques commerciales

Commerce, vente et négociation

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 2101226F — Mise à jour : 9 décembre 2025

Organisme responsable : AC CRH

Contenu

Objectifs

Acquérir les bases opérationnelles en techniques de vente
Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
Découvrir son client et valoriser son produit
Traduire son offre en bénéfices client et préparer une argumentation
Savoir s'exprimer et s'affirmer pour répondre aux objections
Déjouer les pièges fréquents dans la relation client en face à face
Identifier le moment opportun pour conclure la vente

Programme

Séquence 1 - jour 1

Evaluations, échanges, mises en situation, exercices pratiques, boîte à outils

Connaître les principes clés d'une vente réussie (préparation en amont)

Connaître les principes de base de la vente (connaissances/savoir-faire/savoir-être)

Identifier les étapes en amont du processus de vente et finalités (organisation/optimisation)

Développer des comportements facteurs de réussite pour vendre, notamment en terme de posture

Préparer sa tournée (optimisation de la tournée) et prospection commerciale (fiches et fichier clients)

Préparer les outils et supports pour présenter votre entreprise (image de l'entreprise)

Mise en situation : Apprendre à se présenter et valoriser les produits de l'entreprise Exercice : Travail sur une Ckeck-List concernant la préparation en amont

Découvrir, argumenter et négocier (les premières étapes de la vente)

Savoir se présenter (prise de contact)

Découvrir les besoins des clients et savoir rebondir à partir de ces informations

L'écoute active, la reformulation et l'affirmation dans la relation avec le client

Connaître les étapes d'une argumentation convaincante (méthode SONCAS)

Savoir mettre en valeur ses arguments (méthode CAB)

Apprendre Les différentes objections et leurs traitements.

Mise en situation : Déployer son argumentaire de vente face à un nouveau client (méthode SONCAS)

Exercice : Travail sur un tableau récapitulatif réponse aux objections

Séquence 2 - Jour 2 (les autres étapes de la vente)

Evaluations, échanges, mises en situation, exercices pratiques, boîte à outils. Continuez le travail de Séquence 1 Exercice objections si besoin.

Concrétiser une vente

- Repérer les signaux favorables
- Choisir le bon moment pour conclure la vente.
- Formuler une proposition : devis, offre commerciale, présentation + vente additionnelle
- Terminer l'entretien et prendre congé
- Suivi de sa vente et fidélisation du client (mails , appels, visites, relances)
- Assurer le reporting et la remontée d'informations auprès de sa hiérarchie
- Mise en situation :** Situation de vente avec un client Exercice : Tableau reporting/ Fiches ou fichier clients

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Niveau CAP, BEP	Niveau de sortie Sans niveau spécifique
---	---

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2147118	Présentiel	Brest	04/01/2026	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #2101226F