

Maîtriser les techniques d'une vente efficace

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 23114581F — Mise à jour : 17 avril 2026

Organisme responsable : **LesPratiques**

Contenu

Objectifs

Certains d'entre vous sont des vendeurs-nés, des artistes de la vente. Pour eux, la vente ne se théorise pas. Lorsqu'ils prodiguent leurs conseils, tout paraît simple. Mais essayez donc d'appliquer leurs recettes, et le verbe vous manque. Eux-mêmes, bien qu'ils soient doués naturellement, cessent un jour de progresser. Nous savons qu'une vente repose sur la préparation, la motivation, et la capacité d'instaurer (puis de mériter) la confiance. Il existe des règles fondamentales qui permettent

- de se présenter
- d'opposer son argumentaire
- de répondre aux objections (les vraies, les fausses, les faciles, les méchantes, les incongrues, ...)
- de conclure
- Acquérir une méthode de vente efficace
- Maîtriser toutes les étapes de la vente
- Gérer et répondre aux objections
- S'affirmer dans son savoir-faire relationnel
- S'adapter aux différentes typologies de clients
- Savoir conclure

Programme

Les principes de prises de contact : Présentation, accueil ou l'image qui restera - L'état d'esprit commercial - Le comportement

Notions d'échange et de dialogue : Les thèmes du dialogue - La phase d'enquête - L'écoute active - La reformulation

Découvrir et identifier les besoins de son client : Identifier les besoins et motivations associées - Développer l'écoute active et observer les réactions - S'adapter constamment

Proposer un service adapté : l'offre de service : Développer les spécificités d'une « agence idéale » - Développer un argumentaire structuré et illustré Les réactions des clients : Traiter les objections

Garder le contrôle de l'entretien : Présentation des prix - La spirale positive

La phase de conclusion : Les techniques de conclusions

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Sans niveau spécifique

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 — Management en force de vente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2269766	Présentiel	Quimper	16/04/2026	15/04/2027
2269769	Présentiel	Vannes	16/04/2026	15/04/2027
2269771	Présentiel	Lorient	16/04/2026	15/04/2027
2269773	Présentiel	Cesson-Sévigné	16/04/2026	15/04/2027
2269777	Présentiel	Brest	16/04/2026	15/04/2027

Source : GREF Bretagne #23114581F