

Maîtriser les techniques de vente

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 24125340F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : CCI35 - Faculté des métiers - Site de Bruz Ker Lann

Contenu

Objectifs

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

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	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
2210752	Présentiel	Bruz	09/02/2026	30/12/2026