



PROGRAMME DE FORMATION

Techniques de vente fondamentales

Durée

2 jours (14 heures)

Public

Toute personne souhaitant acquérir les bases de la vente et améliorer son efficacité commerciale.

Prérequis

Aucun prérequis.

Modalité

Intra-entreprise – Présentiel

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les étapes du processus de vente
- Adopter une posture commerciale professionnelle
- Identifier les besoins du client
- Présenter une offre de manière convaincante
- Conclure une vente efficacement



Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et démonstrations
- Jeux de rôle
- Études de cas concrets
- Mises en situation professionnelles
- Accompagnement individualisé

Moyens pédagogiques

- Support de formation remis aux participants
- Vidéoprojecteur
- Exercices pratiques
- Scénarios de vente

Modalités d'évaluation

- Évaluation des acquis en début et fin de formation
- Exercices pratiques tout au long de la formation
- Jeux de rôle
- Mise en situation finale
- Questionnaire de satisfaction



Programme détaillé

Jour 1 : Comprendre le processus de vente

Les fondamentaux de la vente

- Définition et enjeux
- Les étapes de la vente

La posture commerciale

- Attitude professionnelle
- Communication verbale et non verbale

Découverte des besoins

- Techniques de questionnement
- Écoute active
- Reformulation



Jour 2 : Argumenter et conclure

Présentation de l'offre

- Mettre en avant les bénéfices
- Adapter son discours

Techniques d'argumentation

- Structurer un argumentaire
- Répondre aux attentes du client

Conclusion de la vente

- Signaux d'achat
- Techniques de closing
- Finalisation de la vente