Conclure une vente en 10 étapes

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1402310F — Mise à jour : 6 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Maîtriser les différentes étapes de la vente en prospection commerciale
- Acquérir une méthode pour conclure une vente auprès de particuliers ou de professionnels
- Comprendre les mécanismes psychologiques qui conduisent un prospect à prendre sa décision
- Développer des méthodes et des comportements professionnels pour s'inscrire dans une relation commerciale durable

Programme

- Préparer sa prospection commerciale
- Prendre contact : la règle des 4 fois 20
- Découvrir les besoins du client et éviter les erreurs : la projection ; l'inférence
- Reformuler
- Proposer : la proposition impliquante
- Mener une argumentation convaincante : la méthode CAP
- Traiter les objections : la méthode ACRE
- Conclure une vente : les différentes méthodes de conclusion proactives ; la maxime de Sénèque
- Prendre congé
- Inscrire l'entretien dans un suivi commercial.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2165207S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026
2165824S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1402310F