Vendre autrement face aux changements

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1603497F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Savoir écouter un client
- Identifier les besoins du client
- Maîtriser son savoir-être
- S'adapter aux nouveaux comportements d'achats
- Savoir réaliser ses objectifs de vente et adhérer à la culture de l'entreprise
- Pratiquer la mise en avant des produits pour développer le chiffre d'affaires

Programme

- Qu'est-ce que l'écoute active ?
- Réussir le premier contact (SBAM : Sourire Bonjour Au revoir Merci)
- Donner envie au client par une prise de contact positive et motivante
- La règle des 4/20, des 20/80
- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques
- Préparer ses moyens pour optimiser la qualité du face à face
- Susciter l'intérêt par une accroche attractive
- Savoir répondre en souplesse aux objections du client
- Suivre et savoir présenter les produits
- Maîtriser les techniques de vente et réaliser les objectifs demandés

Conditions de réalisation

- Sur le lieu de travail du salarié (INTRA)
- Démarche : déductive, inductive
- Techniques : brainstorming-débriefing-leviers des axes d'amélioration du salarié-leviers de motivation-accompagnement-formation.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Préqualification / Collège	Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2210423S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1603497F