Maîtriser les techniques de vente en face-à-face

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1804836F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Obtenir des rendez-vous utiles
- Réussir l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients
- Défendre son prix et négocier les conditions les plus rentables
- Établir un plan de développement ou de prospection
- Gérer ses priorités pour optimiser son temps sur le terrain

Programme

1- Structurer sa démarche commerciale
2- Préparer ses visites
3- Réussir la prise de contact avec le client, le prospect
4- Connaître les besoins et les attentes du client
5- Argumenter pour convaincre
6- Traiter les objections à la vente
7- Conclure la vente

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2209636S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1804836F