Maîtriser les techniques commerciales

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1900753F — Mise à jour : 5 novembre 2026

Organisme responsable : **KEY FORM & SOLUTIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Traiter les objections
- Mettre en avant la marque employeur
- Connaître les postures à adopter en fonction d'une situation donnée.

Programme

Développer l'écoute active

- Les règles pour bien réussir le premier contact
- Favoriser l'adhésion de l'interlocuteur grâce à un questionnement ciblé
- La méthode CQQCOQP, poser les bonnes questions
- Définir ensemble ses besoins
- Créer un déroulé d'entretien personnalisé

Développer une argumentation persuasive

- Structurer son argumentation grâce à la méthode CAB
- Valoriser son entreprise et ses offres
- Adapter ses arguments aux contextes et attentes du client
- Anticiper les objections
- Proposer une solution gagnant-gagnant au client

Conclure sa vente et prendre congé

- Provoquer l'adhésion du client et valoriser l'achat
- Conclure la vente, les techniques de closing
- Acquérir les techniques de fidélisation

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2299457S	Présentiel	Rennes	01/01/2026	31/12/2026
2441996S	Présentiel	Rennes	01/01/2027	31/12/2027

Source : GREF Bretagne #1900753F