Mieux vendre ses produits et services

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1900754F — Mise à jour : 5 novembre 2026

Organisme responsable : **KEY FORM & SOLUTIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Diriger son entretien de vente de façon méthodique pour accrocher, convaincre et conclure sa vente

Programme

La prise de contact

- La communication verbale et non verbale : quelle importance ?
- Gagner la confiance du client grâce à la méthode des 4×20

Découverte et argumentation

- Bien préparer la phase de découverte du client
- Développer l'écoute, le questionnement et la reformulation
- Faire preuve d'empathie dans un processus de vente
- Décrypter les comportements d'achat avec la méthode DISC
- Les méthodes CAP et SONCAS
- De la réponse aux objections à la conclusion de l'acte d'achat

Astuces pour vendre plus

- Rebondir grâce à la phase d'écoute active
- Mettre en valeur ses produits
- Fidélisation et réseaux sociaux

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2299496S	Présentiel	Rennes	01/01/2026	31/12/2026
2442043S	Présentiel	Rennes	01/01/2027	31/12/2027

Source : GREF Bretagne #1900754F