Maîtriser les fondamentaux de la vente et évolution des pratiques commerciales

Commerce, vente et négociation

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 2101226F — Mise à jour : 9 décembre 2025

Organisme responsable : **AC CRH**

Présentation de la formation

Objectifs

Acquérir les bases opérationnelles en techniques de vente
Identifier et maitriser les différentes étapes de l'entretien de vente
Découvrir son client et valoriser son produit
Traduire son offre en bénéfices client et préparer une argumentation
Savoir s'exprimer et s'affirmer pour répondre aux objections
Déjouer les pièges fréquents dans la relation client en face à face
Identifier le moment opportun pour conclure la vente

Programme

Séquence 1 - jour 1
Evaluations, échanges, mises en situation, exercices pratiques, boîte à outils
Connaître les principes clés d'une vente réussie (préparation en amont)
Connaître les principes de base de la vente (connaissances/savoir-faire/savoir-être)
Identifier les étapes en amont du processus de vente et finalités (organisation/optimisation)
Développer des comportements facteurs de réussite pour vendre, notamment en terme de posture
Préparer sa tournée (optimisation de la tournée) et prospection commerciale (fiches et fichier clients)
Préparer les outils et supports pour présenter votre entreprise (image de l'entreprise)
Mise en situation : Apprendre à se présenter et valoriser les produits de l'entreprise Exercice : Travail sur une Ckeck-List concernant la préparation en amont
Découvrir, argumenter et négocier (les premières étapes de la vente)
Savoir se présenter (prise de contact)
Découvrir les besoins des clients et savoir rebondir à partir de ces informations
L'écoute active, la reformulation et l'affirmation dans la relation avec le client
Connaître les étapes d'une argumentation convaincante (méthode SONCAS)
Savoir mettre en valeur ses arguments (méthode CAB)
Apprendre Les différentes objections et leurs traitements.
Mise en situation : Déployer son argumentaire de vente face à un nouveau client (méthode SONCAS)
Exercice : Travail sur un tableau récapitulatif réponse aux objections
Séquence 2 - Jour 2 (les autres étapes de la vente)
Evaluations, échanges, mises en situation, exercices pratiques, boîte à outils. Continuez le travail de Séquence 1 Exercice objections si besoin.
Concrétiser une vente

Repérer les signaux favorables

Choisir le bon moment pour conclure la vente.

Formuler une proposition : devis, offre commerciale, présentation + vente additionnelle

Terminer l’entretien et prendre congé

Suivi de sa vente et fidélisation du client (mails , appels, visites, relances)

Assurer le reporting et la remontée d’informations auprès de sa hiérarchie

Mise en situation : Situation de vente avec un client Exercice : Tableau reporting/ Fiches ou fichier clients

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau CAP, BEP

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2147118S	Présentiel	Brest	05/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #2101226F