Mettre en œuvre une action commerciale

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 23108829F — Mise à jour : 4 mars 2026

Organisme responsable : **Form-et-vous**

Présentation de la formation

Objectifs

- Connaitre les techniques de vente et de négociation
- Adapter sa démarche commerciale en fonction du prospect

Programme

Définir les techniques de ventes

- Réussir une vente nécessite une préparation adéquate
- Déterminer le profil de son client
- La pratique de l'écoute active
- Comprendre les différentes étapes d'un entretien de vente

La négociation ou la pratique de la communication

- Savoir adopter l'attitude appropriée
- Qu'est-ce que la roue de la négociation ?

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2227607S	Mixte	Guingamp	04/03/2026	03/03/2027

Source : GREF Bretagne #23108829F