Maîtriser les techniques d'une vente efficace

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 23114581F — Mise à jour : 17 avril 2026

Organisme responsable : **LesPratiques**

Présentation de la formation

Objectifs

Certains d'entre vous sont des vendeurs-nés, des artistes de la vente. Pour eux, la vente ne se théorise pas. Lorsqu'ils prodiguent leurs conseils, tout paraît simple. Mais essayez donc d'appliquer leurs recettes, et le verbe vous manque. Eux-mêmes, bien qu'ils soient doués naturellement, cessent un jour de progresser. Nous savons qu'une vente repose sur la préparation, la motivation, et la capacité d'instaurer (puis de mériter) la confiance. Il existe des règles fondamentales qui permettent

- de se présenter
- d'opposer son argumentaire
- de répondre aux objections (les vraies, les fausses, les faciles, les méchantes, les incongrues, ...)
- de conclure
- Acquérir une méthode de vente efficace
- Maîtriser toutes les étapes de la vente
- Gérer et répondre aux objections
- S'affirmer dans son savoir-faire relationnel
- S'adapter aux différentes typologies de clients
- Savoir conclure

Programme

Les principes de prises de contact : Présentation, accueil ou l'image qui restera - L'état d'esprit commercial - Le comportement
Notions d'échange et de dialogue : Les thèmes du dialogue - La phase d'enquête - L'écoute active - La reformulation
Découvrir et identifier les besoins de son client : Identifier les besoins et motivations associées - Développer l'écoute active et observer les réactions - S'adapter constamment
Proposer un service adapté : l'offre de service : Développer les spécificités d'une « agence idéale » - Développer un argumentaire structuré et illustré Les réactions des clients : Traiter les objections
Garder le contrôle de l'entretien : Présentation des prix - La spirale positive
La phase de conclusion : Les techniques de conclusions

Certifications préparées et métiers visés

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

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises
D1406 — Management en force de vente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2269766S	Présentiel	Quimper	17/04/2026	16/04/2027
2269769S	Présentiel	Vannes	17/04/2026	16/04/2027
2269771S	Présentiel	Lorient	17/04/2026	16/04/2027
2269773S	Présentiel	Cesson-Sévigné	17/04/2026	16/04/2027
2269777S	Présentiel	Brest	17/04/2026	16/04/2027

Source : GREF Bretagne #23114581F