Se perfectionner à l'entretien de vente

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 23114605F — Mise à jour : 17 avril 2026

Organisme responsable : **LesPratiques**

Présentation de la formation

Objectifs

À l'instar du sportif professionnel de haut niveau, la maîtrise de l'acte de vente passe par des phases d'apprentissage, d'entraînement, de maîtrise et de perfectionnement. Le respect d'une méthodologie et l'application de principes de base permettent de gagner la confiance du prospect et/ou du client. Après identification, il convient ensuite de formuler une offre adaptée à ses besoins, de répondre à ses diverses objections en adoptant des attitudes positives et constructives qui vont permettre la conclusion de la vente. Cette formation doit faire prendre conscience que la vente ne s'improvise pas. La réussite d'un acte de vente se mesure à sa préparation et aux méthodes employées

- Adopter et mettre en œuvre des réflexes et comportements qui contribuent au succès commercial
- De consolider l'expertise de l'entretien de vente en repérant individuellement les accélérateurs de performance
- De personnaliser l'argumentaire de vente pour se différencier
- De mieux conclure en accompagnant le client dans sa décision

Programme

Maîtriser les 7 étapes de l'entretien de vente

La préparation de l'entretien ; La prise de contact ; La découverte : le recueil d'information ; L'analyse des besoins : l'identification de l'offre ; Conseil : formalisation et argumentation ; Le traitement des objections ; La conclusion

Se perfectionner aux réflexes commerciaux

Etablir un climat de confiance ; Tracer et écrire les informations : recueil, analyse et conseil ; Identifier les moteurs, besoins et attentes du client ; Positionner son offre ; Construire un argumentaire de qualité ; Traiter efficacement les objections ; Maîtriser les techniques de conclusion

Maîtriser les éléments subjectifs liés à l'entretien de vente

Prendre conscience de ses attitudes ; Développer sa force de conviction ; Acquérir les bons réflexes

Certifications préparées et métiers visés

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

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2270387S	Présentiel	Vannes	17/04/2026	16/04/2027
2270388S	Présentiel	Lorient	17/04/2026	16/04/2027
2270389S	Présentiel	Quimper	17/04/2026	16/04/2027

Source : GREF Bretagne #23114605F