Maîtriser les techniques de vente

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 24125340F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **CCI35 - Faculté des métiers - Site de Bruz Ker Lann**

Présentation de la formation

Objectifs

Acquérir les compétences nécessaires pour construire un argumentaire solide et défendre efficacement son offre

Programme

Revoir et consolider les fondamentaux de la vente

Comprendre la posture et l'état d'esprit du vendeur

Savoir se présenter rapidement et se faire comprendre

Savoir structurer son entretien pour gagner en efficacité

Savoir se préparer mentalement et physiquement

Gagner en impact et en assurance dans sa prise de contact

Mener une découverte approfondie

Utiliser les techniques d'écoute active pour faire s'exprimer les attentes de son interlocuteur

Traiter l'objection avec efficacité

Savoir construire un argumentaire percutant - Rechercher l'accord et l'engagement

Savoir conclure et prendre congé

La communication du vendeur

Les caractéristiques de la communication verbale

Les attitudes et les postures qui renforcent le charisme

Savoir lire la gestuelle pour saisir les opportunités - L'art de la rhétorique pour emporter la décision

Savoir dire non sans casser la relation

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

Niveau de sortie
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
2210752S	Présentiel	Bruz	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #24125340F