Prospection Commerciale

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26207620F — Mise à jour : 27 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

- Gérer son emploi du temps et mieux gérer son secteur de vente ;
- Optimiser ses méthodes de vente, du premier contact à la fidélisation ;
- S'imposer lors d'une négociation ;
- Avoir une attitude favorisant la réussite et apprendre à mieux se connaître ;
- Conclure sa vente à temps.

Programme

Fondamentaux de la vente

- Développer ses compétences de communication orale et écrite
- Comprendre les étapes clés du processus de vente
- Organiser efficacement ses visites commerciales

Relation client et découverte des besoins

- Réussir le premier contact et instaurer la confiance
- Identifier les besoins, motivations et attentes des clients
- Adapter sa communication selon les interlocuteurs

Argumentation et gestion des objections

- Construire un argumentaire commercial structuré
- Convaincre et valoriser son offre
- Répondre efficacement aux objections et freins

Conclusion et fidélisation

- Maîtriser les techniques de conclusion de vente
- Sécuriser la décision d'achat du client
- Développer la fidélisation et les ventes futures

Prospection et organisation commerciale

- Structurer son portefeuille clients et prospects
- Mettre en place des plans d'action commerciaux
- Optimiser la prospection téléphonique et les rendez-vous

Gestion du temps et performance

- Identifier les pertes de temps
- Prioriser ses actions pour plus d'efficacité commerciale

Négociation commerciale

- Préparer et conduire une négociation efficace
- Défendre ses marges et gérer les concessions
- Conclure dans une logique gagnant-gagnant
- Gérer les situations difficiles et les pièges de négociation

Cette formation permet de renforcer les compétences clés en vente, prospection et négociation afin d'améliorer la performance commerciale et la relation client.

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
M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2287043S	Mixte	Rennes	02/05/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26207620F