Mener un entretien de vente efficace

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26217224F — Mise à jour : 26 octobre 2026

Organisme responsable : **EVOCIME Formations Comportementales Lorient**

Présentation de la formation

Objectifs

La réussite d'un entretien de vente repose sur une préparation rigoureuse, une écoute attentive des besoins du client et une argumentation adaptée. Savoir instaurer une relation de confiance, traiter les objections avec assurance et conclure efficacement permet d'améliorer la performance commerciale tout en développant une relation durable avec ses clients. Cette formation apporte des méthodes directement applicables pour conduire des entretiens de vente performants.

À l'issue du parcours, les participants seront capables de :

- Préparer efficacement un entretien de vente en identifiant les besoins et les enjeux du client.
- Conduire un entretien de vente structuré en adoptant une posture commerciale adaptée.
- Argumenter et répondre aux objections de manière convaincante.
- Conclure la vente et sécuriser l'engagement du client.

Programme

Jour 1 : Préparer et conduire un entretien de vente performant

- Comprendre les fondamentaux de la vente
- Préparer son entretien de vente
- Créer un climat de confiance
- Découvrir les besoins du client
- Analyser les enjeux du client
- Structurer son entretien commercial

Jour 2 : Argumenter, traiter les objections et conclure la vente

- Construire une argumentation percutante
- Convaincre avec une communication efficace
- Traiter les objections
- Négocier dans une logique gagnant-gagnant
- Conclure la vente
- Assurer le suivi de 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

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2357790S	Présentiel	Lorient	12/01/2027	13/01/2027
2360149S	Présentiel	Cesson-Sévigné	12/01/2027	13/01/2027
2420861S	Présentiel	Lorient	13/05/2027	14/05/2027
2420862S	Présentiel	Cesson-Sévigné	13/05/2027	14/05/2027

Source : GREF Bretagne #26217224F