Commerce - développer ses compétences commerciales et ses techniques de vente

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26231588F — Mise à jour : 9 novembre 2026

Organisme responsable : **FORMAPACK**

Présentation de la formation

Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de maîtriser les principales étapes de la relation commerciale, d'identifier les besoins des clients, de présenter une offre adaptée et de conduire efficacement un entretien de vente. Selon son niveau, il saura également développer son portefeuille clients, négocier, traiter les objections, conclure une vente et fidéliser sa clientèle. Les compétences développées seront adaptées à son environnement professionnel et à ses objectifs commerciaux.
Parcours de formation sur mesure permettant d'acquérir, de consolider ou de perfectionner ses compétences commerciales, selon son niveau d'expérience, ses missions et ses objectifs professionnels.

Programme

Programme sur mesure, adapté au niveau, aux besoins et aux objectifs commerciaux du participant.

1. Fondamentaux du commerce
   - Comprendre les étapes du processus de vente.
   - Identifier les attentes et les comportements des clients.
   - Adopter une posture commerciale professionnelle.

2. Communication et relation client
   - Développer l'écoute active et le questionnement.
   - Identifier les besoins et les motivations d'achat.
   - Construire une relation de confiance.

3. Techniques de vente et négociation
   - Présenter et valoriser une offre commerciale.
   - Construire un argumentaire adapté.
   - Traiter les objections et conclure une vente.
   - Maîtriser les bases de la négociation.

4. Prospection et fidélisation
   - Identifier de nouveaux prospects.
   - Utiliser les outils de prospection et de suivi client.
   - Développer la satisfaction et la fidélisation.

5. Pilotage de l'activité commerciale
   - Définir des objectifs commerciaux.
   - Organiser ses actions et ses priorités.
   - Suivre les résultats avec des indicateurs simples.

6. Adaptation selon le niveau

- Débutant : acquérir les bases de la vente et de la relation client.
- Intermédiaire : renforcer ses techniques de vente et de négociation.
- Avancé : optimiser sa stratégie commerciale et ses performances.

7. Application professionnelle

- Réaliser des mises en situation commerciales.
- Construire un plan d'action commercial personnalisé.

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
2446868S	Présentiel	Saint-Brieuc	05/11/2026	31/12/2027

Source : GREF Bretagne #26231588F