

Formation Perfectionner ses techniques de vente

Commerçant Commercial / Vente

Référence de la formation : **C102**

Villes : **Strasbourg, Mulhouse, Colmar**



**En présentiel ou
à distance**

Accessible

Durée : **3 jours (21 heures)**

Tarif Inter : **1 470 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 5 décembre 2025

Objectifs de la formation

- Développer son pouvoir de persuasion
- Chercher à convaincre le client
- Valoriser les services de son entreprise
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection pour être plus percutant

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Toute personne travaillant dans les services commerciaux et dans la vente

Pré-requis

- Avoir de l'expérience dans le domaine de la vente

Les points forts de la formation

- Formation animée par un professionnel de la vente et de la relation commerciale
- Création d'outils d'aide à la vente

Programme de la formation

1. Comprendre l'acte d'achat

- Aborder le processus de la motivation d'achat à la décision d'achat
- Comprendre la psychologie de l'acheteur
- Maîtriser les facteurs de l'offre commerciale
- Influencer le client dans l'acte d'achat

2. Les éléments de base de la communication

- Transmettre un message clair
- Questionner, reformuler et communiquer

3. La prise de contact et la découverte du client

- Se préparer
- Réussir le premier contact
- Téléphoner : quelques règles simples
- Découvrir les besoins et la motivation

4. L'argumentation

- Maîtriser les conceptions importants (avantages, caractéristiques techniques, bénéfices)
- Définir la structure de son argumentation en fonction du client
- Apprendre les types d'argumentation
- Etayer un argument

5. Les objections

- Identifier les types d'objections
- Traiter les objections les plus courantes
- Gérer le cas particulier du prix et le présenter
- Se convaincre pour convaincre : un atout vital

6. La conclusion de la vente

- Choisir le moment et ses mots
- Reformuler
- Mettre en confiance
- Être attentif aux signaux d'achat
- Réussir la conclusion et terminer un entretien

7. Gérer la non-vente

- Trouver une porte de sortie
- Rebondir pour une prochaine rencontre

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes
Exemples et échanges
Application et mise en œuvre
Simulation et jeux de rôles

Organisation

Formation à distance et en présentiel

Chiffres clés

93 %

de recommandation en 2024

90.5 %

de satisfaction en 2024

7266

nombre de stagiaires en 2024