

# 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 mars 2026

## 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, bénéfiques)
- 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

### Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

### Organisation

Formation à distance et en présentiel

### Validation de la formation

ATTESTATION D'ÉVALUATION DES ACQUIS  
ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION

## Chiffres clés

**93 %**

de recommandation en 2024

**90.5 %**

de satisfaction en 2024

**7266**

nombre de stagiaires en 2024