

---

# Programme de Formation

---

## Initiation aux techniques de vente

---

### Organisation

---

**Durée :** 14 heures

**Mode d'organisation :** Mixte

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

- Toute personne souhaitant s'initier aux techniques de vente
- Vendeurs, commerciaux juniors



#### **Objectifs pédagogiques**

- Découvrir les fondamentaux de la vente
- S'initier aux techniques de négociation
- Faire face aux objections.



#### **Description**

##### **Introduction**

- Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

##### **Introduction et posture commerciale**

- Présentation des attentes de la profession commerciale
- Comprendre le parcours client
- Identifier les besoins spécifiques de ses clients
- Les étapes d'une vente réussie (prise de contact, découverte, argumentation, conclusion).

##### **Argumentation et gestion des objections**

- Les arguments clés dans la vente
- Savoir utiliser les témoignages et références clients
- Techniques pour gérer les objections classiques du secteur visé (prix, délais, confiance)
- Présentation de cas clients et analyse.

##### **Initiation à la négociation commerciale**

- Fixer sa marge de négociation (prix, services, délais, options)
- Savoir dire non tout en maintenant la relation
- Préparer ses arguments irréductibles.

##### **Clôturer la vente et fidéliser**

- Les techniques pour sécuriser la signature (gestion du stress client, réassurance)
- Conseils pour la relance et le suivi client, construction de la relation long terme
- Conseils de prospection et premières étapes après la formation.

##### **Bilan, évaluation et synthèse de la formation**



#### **Prérequis**



- Pas de prérequis spécifique



### **Modalités pédagogiques**

- Tour de table pour validation des attentes spécifiques, des objectifs, du programme...
- Le formateur alterne entre méthode démonstrative, interrogative et mise en œuvre par des jeux de rôles et mises en situations concrètes.



### **Moyens et supports pédagogiques**

- Un support de cours numérique ou papier sera remis à chaque participant.



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

- La validation des acquis sera réalisée à travers un quiz, un auto positionnement et/ou une certification
- Une évaluation qualitative de la formation sera complétée par le stagiaire.