



# PERFECTIONNER SES TECHNIQUES DE VENTE

FORCE DE VENTE

**FORMATION** PERFECTIONNER SES TECHNIQUES DE VENTE  
CONJUGUER RÉSULTATS ET RESPECT DU CLIENT

RÉFÉRENCE : BU01023

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 17.04.2025)

1. Définition des  
besoins

2. Évaluation des  
connaissances

3. Formation

4. Test et validation  
des acquis

À la recherche d'une formation **Perfectionner ses techniques de vente** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Perfectionner ses techniques de vente** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Perfectionner ses techniques de vente** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Perfectionner ses techniques de vente** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

## Public

Vendeurs confirmés, vendeurs avec première expérience, responsables d'équipes de vente, dirigeants de sociétés, professions libérales, artisans, créateurs d'entreprise.

## Prérequis

Aucun.

## Objectifs du stage

La formation **Perfectionner ses techniques de vente** a pour objectifs de :

- Donner à ses prospects et ses clients une véritable image professionnelle.
- Eprouver plus d'aisance dans la négociation commerciale, dans la défense de ses prix.
- Augmenter nettement le nombre et la qualité des ventes ou des commandes décrochées.
- Etre reconnu comme un vendeur "qui sort vraiment du lot".

## Durée

2 jours (selon le contexte)

## Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

Une progression individuelle de chacune des personnes formées, basée sur la participation de nombreux jeux de rôles et simulations de situations vécues en entreprise.

Une part collective axée sur les fondamentaux de la vente, entièrement revus et corrigés.

Un accompagnement individuel des commerciaux formés lors de quelques contacts clients (lorsque cela est souhaité par l'entreprise).

Analyse de cas concrets et d'exposés.

Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Présentation théorique et cas pratiques.  
Méthode pédagogique participative.

## CONTENU DU PROGRAMME

Notre formation "**Perfectionner ses techniques de vente**" offre aux professionnels une opportunité unique de développer leurs compétences en vente et de maximiser leur performance commerciale.

En mettant l'accent sur les techniques avancées de vente, la gestion des objections, la compréhension des besoins des clients et la construction de relations solides, cette formation fournit aux participants les outils pratiques nécessaires pour atteindre et dépasser leurs objectifs de vente.

### PROGRAMME DE FORMATION

#### PRÉAMBULE : UNE RÉVOLUTION EN MARCHÉ?

En l'espace de 2 ou 3 ans, un nombre sans cesse croissant de commerciaux et vendeurs, de responsables d'équipes de vente et de chefs d'entreprise constatent que les "bonnes vieilles méthodes commerciales" ne marchent plus vraiment. Normal ! Les clients, particuliers ou professionnels, n'acceptent plus les attitudes stéréotypées de vente. Les enquêtes que nous avons menées et que nous présentons en introduction de notre formation, le confirment : plus de 75 % des clients estiment que les comportements des commerciaux qu'ils ont en face d'eux les font fuir.

#### PROGRAMME :

Ce programme aborde les phases habituelles des entretiens de vente mais en les "revisitant" complètement grâce à une approche différente, nettement plus efficace.

- ▶ Combattre les idées reçues sur la vente et sur le métier de vendeur, comprendre profondément les nouvelles attentes des clients vis-à-vis des commerciaux.
- ▶ Rendre son argumentaire de vente beaucoup plus convaincant.
- ▶ Obtenir plus facilement des rendez-vous commerciaux (au téléphone notamment).
- ▶ Récupérer habilement un maximum d'informations préalables sur le prospect.
- ▶ Savoir se présenter et se "légitimer" : 30 secondes pour donner une bonne impression et pour briser la glace.
- ▶ Découvrir les véritables besoins de son interlocuteur.
- ▶ Utiliser les vrais bons arguments pour convaincre.
- ▶ Réaliser des démonstrations plus adaptées.
- ▶ Savoir répondre intelligemment aux objections, notamment celles concernant les prix.
- ▶ Arriver à conclure sans jamais repartir les mains vides mais sans "forcer la main" du client.
- ▶ Réaliser des ventes additionnelles.
- ▶ Relancer avec le bon scénario pour ne pas sans importuner son interlocuteur.
- ▶ Assurer le suivi du client et sa fidélisation.
- ▶ Appliquer des techniques efficaces et simples d'organisation pour se libérer du temps.

Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptons en fonction des besoins des entreprises.

#### LES "PLUS" :

- ▶ Une approche vraiment originale de la vente, qui ne donne pas l'impression au client d'être agressé.
- ▶ Une sensibilisation préalable des commerciaux aux travers de plusieurs résultats d'enquêtes menées récemment auprès de clients professionnels et particuliers.
- ▶ Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients).

La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.

La remise d'un classeur complet "Méthode pratique de vente" ou de l'ouvrage "Entretiens de vente efficaces.

Conjuguer résultats et respect du client", publié à l'Afnor par les formateurs.

#### FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.

Tableau mural et divers supports de cours.

#### METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

#### SANCTION :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

#### Parler à un conseiller formation

☎ 01.47.23.79.72

- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur **Perfectionner ses techniques de vente**

#### Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation **Perfectionner ses techniques de vente** ?

#### OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

#### Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- ▶ [opco.ep](http://opco.ep) pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ [atlas](http://atlas) pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ [fif.pl](http://fif.pl) pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ [afdass](http://afdass) pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Formation **Perfectionner ses techniques de vente** dans vos locaux ou en ligne

#### Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

**Nos formations** sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

**Formation** Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du **présentiel** :

Les avantages du **distanciel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.

La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.
- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

**Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à**

**savoir** : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.

Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.
- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : [contact@stageup.fr](mailto:contact@stageup.fr)

01 47 23 79 72



formation éligible  
PLAN DE FORMATION