



FORCE DE VENTE

FORMATION TECHNIQUES DE VENTE

FORMATION À LA VENTE

RÉFÉRENCE : BU01028

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 28.04.2025)

1. Définition des
besoins

2. Évaluation des
connaissances

3. Formation

4. Test et validation
des acquis

À la recherche d'une formation **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 **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 **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 **Techniques de Vente** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Public

Commerciaux, vendeurs en magasin... ou toute personne nécessitant renforcer sa technique de vente.

Prérequis

Aucun.

Objectifs du stage

La formation **TECHNIQUES DE VENTE** a pour objectif de :

- Acquérir ou perfectionner ses techniques de vente et négociation afin de mieux comprendre ses clients, instaurer une relation de confiance et conclure efficacement des ventes.

Durée

3 jours

Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement dans la vente et l'action commerciale.

Analyse de cas concrets et d'exposés.

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

Jeux de rôle, projections vidéo, tableau mural et divers supports de cours.

Méthode pédagogique participative.

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.

CONTENU DU PROGRAMME

Découvrez notre formation **"Techniques de Vente"** conçue pour vous fournir les compétences essentielles et les stratégies éprouvées nécessaires pour exceller dans le domaine de la vente.

Grâce à un mélange dynamique de théorie et de pratique, nos participants apprendront à développer des compétences en communication, à maîtriser les techniques de persuasion et à construire des relations durables avec les clients.

PROGRAMME DE FORMATION

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX VENDRE

- ▶ Quels sont mes comportements face au client?
- ▶ Les plus /les moins de mon style commercial.
- ▶ Auto identifier ses points forts pour accroître sa flexibilité comportementale.

DÉVELOPPER L'ÉCOUTE ACTIVE

- ▶ Le recueil d'informations commerciales par le questionnement directif et non directif.
- ▶ Les techniques de mise en confiance du client.

LES STYLES D'ACHETEURS

- ▶ Les différents types d'acheteurs (les indécis, les déterminés...).
- ▶ Analyse psychologique.
- ▶ Comportement à suivre.

CONVAINCRE ET ASSURER LA RÉUSSITE D'UNE VENTE

- ▶ Préparer un plan de vente / stratégie commerciale = stratégie de combat.
- ▶ Les étapes de vente : de l'analyse des besoins à la concrétisation.
- ▶ Identifier les motivations du client.
- ▶ Questions ouvertes / questions fermées.
- ▶ Conception d'une argumentation logique et efficace (système de l'entonnoir).
- ▶ Traitement et atténuation des objections.

DE LA VENTE À LA NÉGOCIATION

- ▶ Concilier les intérêts divergents.
- ▶ Elaborer des solutions.
- ▶ Verrouiller les points d'accord et progresser vers la conclusion.
- ▶ Identifier les moments clés de la vente / finaliser la vente en son temps.
- ▶ Les supports de travail.
- ▶ Organisation des appels.
- ▶ L'argumentaire.
- ▶ La fiche de suivi.
- ▶ L'action commerciale.
- ▶ La maîtrise de l'entretien téléphonique.
- ▶ Les étapes de la négociation.
- ▶ Les techniques d'argumentation.
- ▶ La conclusion.
- ▶ Placer la vente dans une perspective intelligente.
- ▶ Le contexte actuel.
- ▶ Les exigences d'une clientèle très sollicitée.

LA COMMUNICATION

- ▶ Transmission d'un message.
- ▶ Dégradation du message.
- ▶ Les filtres.
- ▶ Les étapes de la vente.
- ▶ Présentation.
- ▶ Découverte.
- ▶ Argumentation.
- ▶ Traitement des objections.

AU TÉLÉPHONE

Parler à un conseiller formation

☎ 01.47.23.79.72

- ▶ Techniques de communications par téléphone
- ▶ Maitriser ses appréhensions
- ▶ La voix
- ▶ Le langage
- ▶ L'élocution
- ▶ L'écoute active

PRÉPARATION DE L'ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE

FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.
- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur **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 **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](#) pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ [atlas](#) pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ [fif.pl](#) pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ [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.

Les avantages du **présentiel** :

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.

Formation **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 **distanciel** :

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.

- ▶ 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.

- ▶ 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

01 47 23 79 72



formation éligible
PLAN DE FORMATION