

# Maîtriser les techniques de vente niveau 1

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CAMPUS DU LAC  
Céline Trasleglise  
05.56.79.50.44  
celine.trasleglise@formation-lac.com

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller  
en insertion professionnelle  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Tout public

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Appréhender les méthodes de vente ; Prendre du recul sur ses pratiques commerciales ; Maîtriser les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation ; Savoir négocier et résister à la pression client ; Savoir conclure ses ventes et atteindre ses objectifs.

## Contenu et modalités d'organisation

LES 3 DIMENSIONS DE LA FONCTION COMMERCIALE? La dimension affective? La dimension professionnelle? La dimension commerciale? PREPARER SES VENTES? Déterminer les objectifs de la vente? - Optimisation des objectifs en fonction de l'urgence et de l'importance? Anticiper les objections et les contraintes clients pour mieux s'adapter et recueillir les informations essentielles? - Préparation d'un plan de découverte? REUSSIR LA PRISE DE CONTACT? Créer un climat favorable et ouvrir le dialogue? - Importance des notions de synchronisation, d'empathie et d'écoute active? Le contact en rendez-vous? - Phase d'échange basée sur l'observation de l'environnement? - Construction et utilisation de phrases d'accroche? DECOUVRIR LES ATTENTES DU CLIENT? Connaître les techniques de questionnement et de reformulation? Identifier le besoin et les motivations du client? - Les motivations du client?: Le S.O.N.C.A.S?et comment l'utiliser? - Etre stratège dans son questionnement?: Le S.P.I.S? Développer l'écoute active et l'empathie? ARGUMENTER AVEC CONVICTION? Construire un plan d'argumentation structuré? Elaborer un argumentaire propre à son activité? - Construction d'un A.G.O (Avantage Global de l'Offre)? - Preuves? Développer des arguments percutants? - Utilisation efficace du C.A.P (Caractéristiques Avantages) TRAITER LES OBJECTIONS? Conseils pour répondre aux objections? - Stratégie de traitement des objections A.I.C.V.R? Les contre arguments? - Comment ne pas traiter toutes les objections de la même façon? Préparer la présentation et la défense du prix? - Anticiper dès la découverte les objections prix? - Acquérir la capacité à présenter fièrement et défendre le prix de ses prestations NEGOCIER Préparer ses négociations (Objectifs, Enjeux, Latitude, Temps) Elaborer un tableau des objectifs et des concessions/contreparties Savoir obtenir une contrepartie à toute concession - Méthodologie d'une négociation réussie en 7 étapes - Quelques tactiques de déstabilisation d'acheteurs à connaître...pour les déjouer ! CONCLURE POUR VENDRE Préparer la conclusion en amont Savoir lever les derniers freins - Conclure c'est être actif - Apprendre à repérer

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

## Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00217146	du 04/01/2021 au 31/12/2022	Libourne (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	
00217145	du 04/01/2021 au 31/12/2022	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	