

# Techniques de vente avancées

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

FORMAPACK  
SPANNEUT Louis  
05.32.58.32.12  
contact@formapack.info

## Accès à la formation

### Publics visés :

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

### Sélection :

Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Sur entretien préalable lié à votre projet de formation.

### Prérequis pédagogiques :

Aucun prérequis n'est demandé.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Introduction aux techniques de ventes avancées - Psychologie de la vente : comprendre les motivations des clients - Préparation de la vente : analyse du marché et des concurrents - Techniques de persuasion avancées en vente - Gestion des objections et des résistances - Ventes complexes : gestion des négociations et des contrats - Application des techniques de ventes avancées

## Contenu et modalités d'organisation

Introduction aux techniques de ventes avancées - Psychologie de la vente : comprendre les motivations des clients - Préparation de la vente : analyse du marché et des concurrents - Techniques de persuasion avancées en vente - Gestion des objections et des résistances - Ventes complexes : gestion des négociations et des contrats - Application des techniques de ventes avancées

Durées de la formation \*20h en cours du jour

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
00427960	du 10/01/2024 au 31/12/2025	(64)	FORMAPACK		Non éligible	FPC