

# Technique de vente - Les fondamentaux

Financement	
Formation professionnelle continue	
Non conventionnée / sans dispositif	
Organisme responsable et contact	
MODULA FORMATION Emilie CRAVEA 05.56.44.58.68 contact@modula-formation.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 :	
Entretien	
Niveau d'entrée requis :	
Sans niveau spécifique	
Conditions d'accès :	
Sans conditions d'accès réglementaires	
Prérequis pédagogiques :	
Aucun prérequis.	
Contrat de professionnalisation possible ?	
Non	

## Objectif de la formation

- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente - Améliorer sa communication pour mieux cerner les besoins clients - Transformer une objection en élément positif

## Contenu et modalités d'organisation

1. LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE – 2H30 – Les nouveaux enjeux de la vente : évolution des attentes et du parcours client – Les qualités essentielles pour réussir une relation commerciale durable – L'importance de comprendre son client : définir le profil du client idéal – Les étapes clés de la vente 2. L'ANALYSE DES BESOINS : UNE ÉTAPE ESSENTIELLE – 2H – L'art du questionnement – L'écoute active : Apprendre à décoder les attentes et les besoins cachés du client. – La méthode SONCAS : identifier les motivations d'achat. – L'importance du non verbal 3. L'ART DE CONVAINCRE : DU PITCH A L'ARGUMENTATION EFFICACE – 3H30 – Captiver immédiatement l'attention du client avec un Pitch percutant – Structurer et adapter ses arguments forts avec la méthode CAB – Adapter son discours selon le profil du client – Identifier les points d'intérêt et e désaccord – Annoncer le prix avec tact 4. TRANSFORMER LES OBJECTIONS EN OPPORTUNITÉS – 2H – Identifier les types d'objections – L'objection comme tremplin pour la vente – Comment gérer une objection étape par étape – Les techniques de traitement des objections pour rebondir efficacement 5. LA CONCLUSION DE LA VENTE – 1H30 – Repérer les signaux d'achat – Maîtriser les techniques de closing 6. CAS PRATIQUE ET ÉVALUATION – 2H30 – Mises en situations à partir de cas concrets et évaluations finales – Construction d'un plan d'action individuel et évaluation de la formation

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

## Validation(s) Visée(s)

### > Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

Formations dans le domaine commercial et des ventes

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00661906</b>	du 01/01/2026 au 31/12/2026	La Rochelle (17)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible		
<b>00669934</b>	du 01/01/2026 au 31/12/2027	Bruges (33)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible		
<b>00669931</b>	du 02/02/2026 au 03/02/2026	Bruges (33)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible		
<b>00669932</b>	du 04/05/2026 au 05/05/2026	Bruges (33)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible		
<b>00669933</b>	du 17/08/2026 au 18/08/2026	Bruges (33)	<b>MODULA FORMATION</b>	Non éligible		