

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 CONQUAINCRE : 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
00661906	du 01/01/2026 au 31/12/2026	La Rochelle (17)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00669934	du 01/01/2026 au 31/12/2027	Bruges (33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00669931	du 02/02/2026 au 03/02/2026	Bruges (33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00669932	du 04/05/2026 au 05/05/2026	Bruges (33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00669933	du 17/08/2026 au 18/08/2026	Bruges (33)	MODULA FORMATION		Non éligible	