

Durée : 2 Jours, 14h **Format :** Présentiel **Tarif :** 1050 € HT

Réf : C0501 – v09/26



Points forts : Cette formation à la vente apportera à tous ceux qui sont en situation de vendre, les clés pour maîtriser l'essentiel du savoir-faire et du savoir-être commercial : comprendre les besoins et l'art de convaincre son client.

Une formation indispensable pour acquérir les réflexes de vente fondamentaux.

Objectifs

- Maîtriser l'essentiel du savoir-faire commercial (outils, méthodologie et comportements) : acquérir une culture commerciale
- Améliorer et positiver son comportement face à un client

Programme

Journée 1

► La prise de conscience

- Qu'est-ce qu'un client, un acheteur ?
- Qu'est-ce que vendre ?
- Prendre conscience de l'omniprésence de l'acte de vente

► La vente aujourd'hui :

Découvrir les principes clés d'une vente réussie

► Connaître votre entreprise pour mieux en parler

- "Nous sommes tous les ambassadeurs de notre entreprise"
- Savoir parler positivement de votre entreprise : verbes d'action, chiffres, dates, résultats...

- Bien connaître l'offre de votre entreprise

► Comment mener à bien une vente : Les clés de la vente sont chez le client

- L'attitude face au client, comprendre le client, la découverte des besoins, de l'argumentation à la conclusion

► Identifier les objections du client

► Vendre pour la première fois : les pièges et astuces

- La boîte à outils sur le comportemental du vendeur et sur les techniques de vente

Journée 2

Commerciaux : mettez-vous en scène : Soyez acteur, soyez vous-même : préparez votre prochain rôle en fonction de la situation client

► Développer l'impact de votre présentation personnelle

► Utiliser au mieux son expression corporelle

► Maîtriser sa voix, son discours, faire passer des messages

► La maîtrise de la communication orale

Démarche pédagogique

Grâce à des mises en situations, suivies à chaque fois d'un debriefing, cette formation orientée « résultats » permet d'acquérir des outils de vente performants ainsi que des comportements gagnants.

Lors de la 2ème journée, le formateur utilise une pédagogie active par laquelle l'apprentissage est ancré par le « faire » à travers des jeux de rôles, mises en situation et répétitions.



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Durée : 2 Jours, 14h **Format :** Présentiel **Tarif :** 1050 € HT

Réf : C0501 – v09/26

Formateurs :

1ère journée : Intervenante, spécialiste en techniques de vente, négociation commerciale et relation client.

2ème Journée : Formateur spécialiste des techniques de communication orale, expert en efficacité commerciale et personnelle.

Formateurs expérimentés, sélectionnés par le CEPPIC pour leurs compétences techniques et leur expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Commercial en prise de poste ou toute personne appartenant à un autre service souhaitant évoluer vers une mission commerciale.

Prérequis

Pas d'exigence spécifique.

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.

Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

153 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2025

89 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Mises à jour le 20/08/2026

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr