

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

Réf : C0507 – v09/26



Points forts : Construire un argumentaire pertinent, personnalisé et personnalisable en fonction du produit / service et des motivations d'achat du client.

Objectifs

- **Adopter** une aisance comportementale en situation de vente
- **Affiner** ses techniques de communication pour gagner en persuasion et en conviction
- **Mener** un rdv commercial (téléphonique ou en face à face) de la prise de contact à la prise de congé
- **Utiliser** des outils d'aide à la vente opérationnels et les dupliquer sur d'autres produits/services.

Programme

► Préparer son entretien :

- Travailler la confiance en soi pour optimiser son potentiel commercial
- Déterminer son style de vente, affirmer son professionnalisme
- Préparer ses arguments, élaborer différentes options possibles et préparer ses outils d'aide à la vente
- Déterminer ses objectifs et mesurer le coût d'une visite

► Les différentes phases de l'entretien de vente

- **La prise de contact**
- **Découvrir les besoins du client :**
 - développer l'écoute active et s'adapter aux comportements et aux typologies d'acheteur
 - élaborer un plan de questionnement efficace et convivial
 - utiliser la reformulation pour valider l'identification des besoins
- **Personnaliser son argumentaire pour le rendre convaincant**
 - Déployer un argumentaire pertinent, personnalisé et personnalisable en fonction des bénéfices produits/services et des motivations d'achat du client (le SONCAS)
 - Travailler les techniques de réfutations d'objections, comprendre les préoccupations du client pour y répondre au mieux et le convaincre
- **Conclure l'entretien : Repérer le bon moment et utiliser la technique appropriée pour conclure**

Démarche pédagogique

Formation très centrée sur la pratique favorisant l'entraînement des entretiens de vente, les mises en situations concrètes adaptées aux produits/services du participant.

L'animateur alterne **apports méthodologiques** et **jeux de rôle**. **Des conseils personnalisés du formateur qui « challenge » les participants tout au long de la formation.**

Formateur :

Intervenant spécialiste en techniques de vente et négociation commerciale.

Formateur expérimenté, sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

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

Réf : C0507 – v09/26

Public

Technico-commercial, commercial junior et toute personne souhaitant développer ses capacités commerciales.

Prérequis

1^{ère} expérience de la vente.

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