



RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE  
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,  
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET  
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT  
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ  
AU TRAVAIL

LANGUES  
ÉTRANGÈRES

# SE PERFECTIONNER AUX TECHNIQUES DE VENTE



1 / 2



Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

## Objectifs

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser des techniques de vente
- Négocier efficacement
- Connaître son propre style et développer ses atouts
- Reconnaître le style de son interlocuteur et s'y adapter
- Augmenter la confiance en soi et son enthousiasme



**Durée de formation**

2 jours soit 14 heures



**Public**

Assistant commercial, commercial, responsable des ventes



**Prérequis**

Exercer une activité commerciale



**Niveau / Certification Obtenue**

Attestation de formation



**Type de formation / stage**

Présentiel, À distance

Intra/Inter/ Accompagnement individuel

## Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

La pédagogie est basée sur l'alternance d'apports théoriques, de mise en situation.

Des exercices pratiques permettent un entraînement concret.

## Programme

### 1. Révisions sur les fondamentaux

- Identifier sa personnalité et son potentiel commercial
- Améliorer sa prise de rdv
- Préparer son entretien
- Produire un impact favorable sur ses interlocuteurs
- Savoir se présenter
- Découvrir les besoins du client par :
  - L'écoute active
  - La clarification



RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE  
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,  
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET  
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT  
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ  
AU TRAVAIL

LANGUES  
ÉTRANGÈRES

# SE PERFECTIONNER AUX TECHNIQUES DE VENTE



2 / 2

- La reformulation

## 2. La typologie et les comportements d'achats

- Les fondements du comportement d'achat
- Maîtriser les éléments de la grille SONCAS
- Identifier les différents niveaux d'un acte d'achat
- Se perfectionner aux techniques de négociation et de communication
- Les éléments non verbaux de la communication
- Identifier les différents profils des interlocuteurs
- Conduire l'entretien de manière différenciée en fonction du profil de son interlocuteur
- Convaincre en distinguant les faits, les bienfaits, les preuves
- Utiliser et traiter les objections
- Gérer l'indifférence

## 3. Améliorer ses stratégies de négociation

- Défendre ses intérêts et ses prix
- Savoir quand et comment conclure
- Développer un modèle de vente sur le long terme basé sur le « gagnant-gagnant »

