



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

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



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



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 »