

TECHNIQUE DE VENTE LES FONDAMENTAUX

CCI CHARENTE FORMATION

Formation sélectionnée par AKTO

2 jours (14 heures)
L'Isle-d'Espagnac
19 ET 20 MAI 2026
19 ET 20 OCTOBRE 2026

PRIX NET PARTICIPANT : 350€

MODALITÉS ET DELAIS D'ACCÈS
Entretien préalable et tests de positionnement en amont de la formation.
Inscription jusqu'à 15 jours avant le démarrage de la formation.

PUBLIC VISÉ ET PREREQUIS
Vendeurs, les technico-commerciaux, les chargés de clientèle
Aucun prérequis.

MÉTHODES MOBILISÉES
Formation animée par un enseignant spécialiste, essentiellement pratique à partir de nombreux travaux dirigés.

INFORMATIONS
Restaurant et hébergement paiement sur place (CB, chèque, espèces)

RÈGLEMENT INTÉRIEUR

NOS INDICATEURS

OBJECTIFS

- Identifier et maitriser les différentes étapes de l'entretien de vente
- Améliorer sa communication pour mieux cerner les besoins clients
- Transformer une objection en élément positif

PROGRAMME ET COMPÉTENCES

Maitriser les 3 dimensions de la fonction commerciale
- La dimension affective
- La dimension professionnelle
- La dimension commerciale

Préparer ses ventes
- Déterminer ses objectifs de la vente, Optimiser ses objectifs
- Anticiper les objections et les contraintes

Réussir la prise de contact
- Créer un climat favorable et ouvrir le dialogue avec le client
- Maitriser les notions de synchronisation, d'empathie et d'écoute active

Découvrir les attentes du client
- Appréhender les techniques de questionnement et de reformulation, le S.O.N.C.A.S, Le S.P.I.S, Développer son écoute active et son empathie

Argumenter avec conviction
- Construire un plan d'argumentation structuré, Elaborer un argumentaire propre à son activité, ,Développer des arguments percutants

Traiter les objections
- Être stratège dans son traitement des objections (méthode A.I.C.V.R), Traiter toutes les objections, Anticiper dès la découverte les objections prix

Conclure pour vendre
- Lever les derniers freins, Emporter la décision, Repérer les signaux d'achat directs et indirects, Déclencher la prise de décision du client

Prendre congé et fidéliser
- Consolider sa visite pour fidéliser : préparer et amorcer la prochaine vente, Quitter adroitement le client, Analyse des pratiques et Débriefing

MODALITÉS D'ÉVALUATION

À l'issue de la formation, une évaluation est réalisée pour valider l'atteinte des compétences visées.

Juin 2024 - Juin 2026

Date mise à jour : 18/05/2026

CONTACTEZ NOTRE EQUIPE
05 45 90 13 13
formation-continue@ccicharente-formation.fr