



# Maîtriser les Fondamentaux de la Vente en 2 Jours

## Méthodes utilisées :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Travail de groupe
- Feedbacks individualisés

## Durée:

- 2 jours (14h00)

## Effectif maximum :

- 8 personnes

## Délais d'accès :

- Nous consulter pour les dates de sessions

## Modalités d'évaluation :

- Quiz amont/aval
- Mise en situation

## Tarif :

Pour 3 participants : 2 040 € HT.

Au-delà de 3 participants : +290 € HT par personne.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

## PUBLICVISÉ

Débutants en vente ou salariés prenant de nouvelles fonctions commerciales.



## OBJECTIFS



- Comprendre les étapes clés d'un processus de vente.
- Adopter une posture commerciale adaptée pour inspirer confiance.
- Accueillir et établir une première relation avec le client.
- Identifier les besoins du client grâce à des techniques simples de questionnement.
- Argumenter en mettant en avant les bénéfices du produit/service.
- Traiter des objections courantes avec des techniques simples.
- Conclure une vente en réalisant une proposition finale.

## PROGRAMME



### Jour 1 : Les fondamentaux de la vente

- Introduction à la vente
- Les étapes d'un entretien de vente
- Savoir poser les bonnes questions

### Jour 2 : Mise en pratique des étapes de la vente

- Présenter et argumenter une offre
- Répondre aux objections
- Conclure une vente
- Mises en situation
- Synthèse et plan d'action personnel

## PRÉREQUIS

Être en situation professionnelle ou amené à exercer des missions commerciales.

