

Pour des résultats de vente accrus - Perfectionnement

Le 27/09/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Développer ses performances commerciales
- Conduire ses entretiens de vente avec expertise
- Convaincre avec talent

CONTENU**AVANT LA FORMATION**

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

L'importance primordiale de la préparation

- Les incontournables pour trouver le bon positionnement : la synthèse des informations client, la sélection des objectifs de visite, la stratégie et tactique de vente...
- Construire le plan d'entretien et aller au-delà des attentes exprimées vs les enjeux du client

Les facteurs clés de succès et outils pour une prise de contact efficace

- Faire la différence dès les premiers instants par « la bulle de confort »
- Développer ses talents de communicant en se centrant sur le client par l'empathie
- Synchroniser sa communication pour gagner en impact et instaurer un climat favorable à l'échange

Après-midi

Avancer pas à pas vers un diagnostic approfondi et de valeur

- Explorer et rechercher les besoins par la résolution d'un problème, la résolution de ses souhaits, la réponse à un besoin...
- L'enchaînement des questions par les faits, les opinions, le changement et l'action
- Apprendre à lire entre les mots et décrypter les réponses pour identifier tous les besoins

JOUR 2

Matin

Passer de l'argumentation à la persuasion

- Comprendre et utiliser les principaux leviers de l'influence
- L'argumentation structurée avantages-preuve-bénéfice
- Convaincre avec éthique en utilisant les « cartes de la sélection, de l'évidence, du conseil, de l'émotion et du doute »
- Influencer la prise de décision

Présenter le prix avec aisance

**CONTACTEZ
NOUS**



Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- En finir avec la peur de présenter son prix
- Valoriser en finesse son offre tout au long de la vente
- Savoir vendre son prix et ses conditions tarifaires tout en préservant la relation
- Jouer habilement de sa marge de manœuvre sans tout donner

Après-midi

Faire d'une objection un atout dans l'entretien

- Comprendre les mécanismes psychologiques en place lors d'une objection
- Appliquer une méthode simple pour lever les objections en finesse en identifiant, comprenant, vérifiant et répondant par l'argumentation
- Conduire vers l'étape suivante de la vente

Clore la vente

- Les différentes techniques de closing
- Réussir le second rendez-vous pour conclure la collaboration

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Avoir une bonne pratique des techniques de vente

PUBLIC VISE

Toute personne en situation de vente en face-à-face, qui souhaitent développer de nouvelles compétences

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382