FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les etapes d une vente reussie en 1 journée

Le 23/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Utiliser une méthode simple, pratique et méthodique pour préparer et mener ses entretiens commerciaux
- Positionner la vente dans le cadre d'une relation de confiance réciproque avec le client (Partage/Echange
- Identifier les différentes étapes d'un entretien de vente.
- Savoir closer une vente
- Fidéliser le client

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.

Introduction à la Vente

- Principes fondamentaux d'une vente réussie.
- Importance de la préparation et de la planification dans le processus de vente.

Préparation d'un Entretien Commercial

- Techniques pour analyser les besoins et les attentes du client avant la rencontre.
- Élaboration d'un argumentaire de vente adapté.

Établissement d'une Relation de Confiance

- Communication efficace pour instaurer un climat de confiance.
- Techniques d'écoute active et d'empathie.

Les Étapes Clés d'un Entretien de Vente

- Présentation, découverte des besoins, argumentation, traitement des objections.
- Exercices pratiques sur chaque étape avec simulations d'entretiens.

Clôture de la Vente

- Reconnaître les signaux d'achat du client.
- Techniques efficaces pour conclure une vente et inciter à la décision.

Fidélisation du Client

- Stratégies post-vente pour assurer la satisfaction et fidéliser le client.

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

- Création d'un plan de suivi personnalisé.

Ateliers Pratiques et Jeux de Rôle

- Mises en situation réelles pour pratiquer les techniques apprises.
- Feedback constructif et personnalisé pour chaque participant.

FIN DE LA FORMATION

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

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public

DUREE

7 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.

Moyens et supports pédagogiques :

- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- 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.