

Techniques de vente pour les commerciaux dans l'industrie en 1 journée

Le 03/10/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités de la vente dans le secteur de l'industrie
- Acquérir des techniques de vente adaptées à l'industrie
- Maîtriser les techniques de communication en vente
- Savoir identifier les besoins des clients et y répondre de manière adaptée
- Savoir négocier et fidéliser ses clients

Cette formation de 2 jours permettra aux participants d'acquérir des compétences pour améliorer leurs ventes dans le secteur de l'industrie, en utilisant des techniques de communication efficace, de connaissance du marché et des clients, d'argumentation et de négociation en vente, de gestion des relations clients et de mesure de la performance commerciale. La formation sera animée par des formateurs expérimentés et comportera des ateliers pratiques pour permettre aux participants de mettre en pratique les connaissances acquises.

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 dans l'industrie

- Vue d'ensemble des spécificités de la vente dans le secteur industriel.
- Comprendre le marché, les produits, et les services dans l'industrie.

Techniques de vente adaptées à l'industrie

- Stratégies de vente B2B : établir des relations durables avec les entreprises clientes.
- Présentation et démonstration de produits techniques : comment être convaincant.

Maîtrise des techniques de communication en vente

- Communication efficace : écoute active, questionnement, et reformulation.
- Adapter son langage technique à son interlocuteur pour faciliter la compréhension.

Identification des besoins des clients

- Techniques pour découvrir et comprendre les besoins spécifiques des clients industriels.
- Utilisation d'études de cas pour pratiquer l'identification des besoins.

Négociation et fidélisation des clients

**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



- Principes de négociation efficace : préparation, conduite, et clôture.
- Stratégies pour fidéliser les clients : suivi post-vente, gestion des réclamations, offres personnalisées.

Ateliers pratiques et études de cas

- Mises en situation réelles : jeux de rôle sur la vente, la négociation, et la fidélisation.
- Analyse de cas concrets pour appliquer les techniques apprises.

FIN DE LA FORMATION

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

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Toute personne exerçant une activité commerciale ou travaillant dans un service commercial

- 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

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.

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
- 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



**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 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