FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les etapes d une vente reussie

Le 10/11/2026

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.

JOUR 1

Matin

La prise de contact

- le non-verbal (respiration, gestuelles, position, etc.),
- le para-verbal (timbre de voix, rythme, volume, etc.)
- La présentation personnelle
- L'appel téléphonique
- La transmission des informations préalables à la négociation

Découvrir les attentes du client

- Les questions ouvertes et fermées
- L'entonnoir qui conduit à la vente

Après-midi

L'informel la phase de découverte client (diagnostic commercial):

- des remerciements pour l'accueil,
- des compliments sur l'aménagement des locaux,
- sur l'accessibilité des lieux (parking, transports en commun), etc.
- Le cadrage du RDV

Après avoir aplani la relation, il est temps de passer aux choses sérieuses. Cadrez votre entretien avec :

- l'objet du rendez-vous (la raison de votre rencontre),
- son déroulement,
- un rappel de la durée (une "petite heure" ce n'est pas 30 minutes).

Pour garantir les bonnes conditions de votre RDV, vous devrez obtenir l'accord verbal du client sur ces 3 points.

- Pitch de présentation

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

La découverte des besoins

- La reformulation
- L'identification des motivations masquées

La "découverte" c'est l'art de questionner. Pour préparer votre argumentation, vous pouvez poser des questions sur ce qui :

- marche aujourd'hui (process, produit, etc.),
- manque (collaboration, compétences, etc.),
- est à améliorer (par manque de temps, engagement, etc.),
- ne fonctionne pas.

N'hésitez pas à reformuler ses propos pour passer à l'étape suivante, et lui montrer votre compréhension et engagement dans la relation.
Récolter un maximum d'informations sur les habitudes, comportements, et souhaits de votre client.

JOUR 2

Matin
L'argumentation pour convaincre
L'argumentation est à construire à partir des éléments collectés lors de la phase de découverte, et sur la connaissance des motivations du client.
L'utilisation du CAPB, technique de vente bien connue, vous sera d'une grande utilité :

- Caractéristiques : il s'agit d'éléments descriptifs de votre prestation (termes techniques, données factuelles).
- Avantages :Il s'agit des résultats liés aux caractéristiques, dire à quoi répond votre solution.
- Preuves : il s'agit de prouver ce que vous avancez (avantages réels, références client).
- Bénéfices : C'est le gain réalisé ou obtenu en quelques mots simples.

Le traitement des objections

- Creuser l'objection
- Reformuler l'objection
- Argumenter
- Contrôler que le prospect est rassuré

Après-midi

La conclusion de la vente le closing

Les différents indicateurs comme des signaux :

- verbaux (une projection dans le temps, l'évocation de la phase suivante, etc.),
- et non-verbaux (hochement de la tête, la main sur le portefeuille, etc.).

Savoir utiliser les sociostyles dans la négociation commerciale avec les clients
Découvrez comment obtenir des réponses utiles en formulant efficacement vos questions,

Conserver :
Fidéliser car conquérir un nouveau client coûte 5 à 10x plus cher que de le fidéliser…

- Gardez à l'esprit la cible
- Limitez les interlocuteurs
- Définissez clairement le travail demandé

FIN DE LA 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

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

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public

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.

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.