

## LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

### OBJECTIFS :

Valoriser l'image de marque de l'entreprise, de ses produits et services au cours de la vente, s'initier à la vente et s'en approprier les techniques : identifier les attentes du client, traiter les objections, conclure efficacement la vente

### PROGRAMME :

#### Appréhender l'acte commercial

- Ciblage et prospection
- L'état d'esprit client : la vente en face-à-face
- La présentation
- Créer un climat favorable
- La psychologie de la vente
- Ouvrir un dialogue constructif

#### Identifier les attentes du client

- Identifier les besoins et les motivations
- La pyramide de Maslow
- Le SONCAS
- Le questionnement
- L'écoute active
- Argumenter vers la solution et proposer

#### Traiter les objections

- L'acceptation et le traitement des objections
- Rédaction d'un argumentaire performant
- Le catalogue des questions/réponses et des objections
- Vendre : les 4 étapes majeures
- Comment atteindre ses objectifs ?

#### Conclure efficacement la vente

- Le choix des mots et leur impact
- Préparer sa conclusion
- Mise en avant des points forts
- Maîtriser les techniques pour conclure

### À SAVOIR

## **Dispositif**

Intra

## **Public :**

Personnel non vendeur souhaitant acquérir les techniques de vente

## **Pré requis :**

aucun

## **Modalités pédagogiques :**

Apport théoriques. Simulations d'entretiens, jeux de rôles. Utilisation de la vidéo.  
Présentiel – Distantiel

## **Moyen d'encadrement :**

L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

## **Modalités d'évaluation :**

Mise en situation

## **Validation :**

Certificat de réalisation et attestation des acquis

## **Modalités d'obtention de la certification :**

Épreuve écrite ou constitution d'un portefeuille de preuves

## **Organisation**

**Durée :** 2 jours

## **Conditions tarifaires :**

En intra : [nous contacter](#)

**Lieu :** FDME

**Délais d'accès :** 2 à 4 semaines

**Modalités d'accès :** Préinscription

## **CONTACT**

[01 60 79 74 21](tel:0160797421)

[formation.continue@fdme91.fr](mailto:formation.continue@fdme91.fr)

## **ACCESSIBILITÉ**

### **aux personnes en situation de handicap**

Site et formations accessibles\* aux Personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles. Contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto:mission.handicap@fdme91.fr)

*\* des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*