

**DURÉE**

1,00000 jours (soit 7 heures)

**PRIX**

370 € par participant

Soit 444 € TTC

Frais de repas et d'hébergement non inclus

**PUBLIC CONCERNÉ**- Chef d'entreprise, directeur,  
chef d'équipe...- Commerciaux, vendeurs,  
négociateurs, agents**PRÉREQUIS**Posséder une bonne connexion  
internetNavigateurs : Firefox, Chrome,  
Safari**PÉDAGOGIE**A travers différents contenus  
(vidéos, ateliers pédagogiques  
et interactifs, documents...) parcourrez les points essentiels  
et devenez acteur de votre  
formation !**FORMATEURS**Experts, ingénieurs, avocats,  
juristes, techniciens**ÉVALUATION ET SUIVI**Évaluations tout au long de la  
formation. Des évaluations et  
ateliers pédagogiques sont mis  
en place à chaque thème  
abordé**OBJECTIFS**

- Réactivé les fondamentaux de la vente pour vendre plus et mieux
- Créer un climat de confiance avec leurs clients
- Identifier les besoins psychologiques de leurs clients
- Valoriser et Argumenter leurs solutions préconisées
- Gérer les résistances et objections
- Négocier et concrétiser les ventes

**PROGRAMME**Séquence 1 : 1/2 jour - 3 H 30**Optimiser la structure de son entretien de vente**

1-Comment vendez-vous actuellement ?

2-La communication commerciale

3-Structure d'un entretien commercial

4-Crédibiliser

5-Analyser la situation du client

Séquence 2 : 1/2 jour – 3 H 30**Développer les techniques de vente**

6-Identifier les besoins



- 7-Stratégie de questionnement
- 8-Démontrer et argumenter
- 9-Solutionner les objections
- 10-Engager – négocier et conclure la vente
- 11-Sécuriser
- 12-Evaluation

**VALIDATION**

Attestation de formation délivrée par l'OFIB, organisme certifié QUALIOP1

