



**LC FORMATIONS**

CONSEIL & DEVELOPPEMENT

PROGRAMME DE FORMATION

# TECHNIQUE DE VENTE



# FORMATION TECHNIQUE DE VENTE

## ➔ OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

- Comprendre les principes fondamentaux de la vente et le comportement des consommateurs.
- Maîtriser les techniques de vente adaptées aux différents types de clients et de situations.
- Développer des compétences en négociation et en closing pour maximiser les conversions.
- Savoir gérer les objections et transformer les prospects en clients fidèles.

## ➔ CATÉGORIE ET BUT

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : Améliorer les compétences commerciales des participants pour optimiser leur performance en vente.

## ➔ PUBLIC

Commerciaux, responsables des ventes, entrepreneurs ou toute personne impliquée dans le processus de vente.

## ➔ PRÉ-REQUIS

Aucune expérience préalable en vente n'est nécessaire, mais une connaissance de base des produits ou services vendus est un plus.

## ➔ DURÉE

Cette formation se déroulera en 40 heures sur 5 jours.  
Horaires et Dates : Voir convention de formation.

## ➔ TARIF

Sur demande.

## ➔ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription est réputée acquise lorsque : La convention de formation est signée.  
Les délais d'accès à l'action sont : 15 jours avant de le début de l'action de formation.



# **FORMATION TECHNIQUE DE VENTE**

## **➔ MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

### **MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES**

- Cours théoriques, études de cas, et simulations de vente.
- Jeux de rôle, ateliers pratiques et échanges d'expériences.
- Programme de formation détaillé remis aux stagiaires.

**SUPPORTS PÉDAGOGIQUES** : Fiches pratiques, vidéos de vente, et études de cas réels.

**PRISE EN COMPTE DU HANDICAP** : Les personnes en situation de handicap peuvent rejoindre la formation. Merci de nous contacter pour toute situation particulière.

### **COMPÉTENCES DES FORMATEURS**

Les formateurs sont des experts en techniques de vente et en psychologie du consommateur, avec une expérience significative dans le coaching commercial.



# **FORMATION TECHNIQUE DE VENTE**

## **➔ CONTENU DE LA FORMATION**

### **PARTIE 1 - FONDAMENTAUX DE LA VENTE (5H)**

- Comprendre le processus de vente et les étapes clés
- Identification des besoins des clients et analyse du comportement d'achat
- Différents types de vente : B2B, B2C, vente en ligne, etc.

### **PARTIE 2 - TECHNIQUES DE PROSPECTION (8H)**

- Stratégies de recherche de nouveaux clients et génération de leads
- Techniques de prospection par téléphone, email et réseaux sociaux
- Construire un réseau de contacts et utiliser les recommandations

### **PARTIE 3 - COMMUNICATION ET ÉCOUTE ACTIVE (8H)**

- Techniques de communication efficace pour établir un rapport
- Importance de l'écoute active et de la reformulation
- Savoir poser les bonnes questions pour identifier les besoins

### **PARTIE 4 - PRÉSENTATION DU PRODUIT ET NÉGOCIATION (8H)**

- Techniques de présentation attrayante et persuasive
- Gestion des objections et techniques de négociation
- Savoir conclure une vente et obtenir un engagement

### **PARTIE 5 - SUIVI ET FIDÉLISATION DES CLIENTS (5H)**

- Importance du suivi après la vente pour renforcer la relation client
- Stratégies de fidélisation et de satisfaction client
- Utilisation des feedbacks pour améliorer le processus de vente

### **PARTIE 6 - SIMULATIONS ET RETOUR D'EXPÉRIENCE (6H)**

- Mises en situation et jeux de rôle pour appliquer les techniques apprises
- Évaluations des performances et retours constructifs
- Développement d'un plan d'action personnel pour améliorer les compétences en vente



# FORMATION TECHNIQUE DE VENTE

## → SUIVI ET ÉVALUATION

### EXÉCUTION DE L'ACTION

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur.
- Attestation remise aux stagiaires ayant suivi la formation avec assiduité.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS (OU D'ACQUISITION DES COMPÉTENCES)

- Évaluations continues à travers des exercices pratiques, études de cas, et simulations de vente.
- QCM final pour valider les compétences acquises.



# LC FORMATIONS

CONSEIL & DEVELOPPEMENT

---

LC FORMATIONS

50 AVENUE DES CHAMPS ELYSEES 75008 PARIS

SIRET 88379731800036 - SARL AU CAPITAL SOCIAL DE 1000 € - NUMÉRO TVA INTRACOMMUNAUTAIRE FR77883797318

DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION ENREGISTRÉE SOUS LE N°11757183875 DU PRÉFET DE RÉGION D' ÎLE-DE-FRANCE