

PROGRAMME DE FORMATION

“Maîtriser les techniques de vente”



+33 6 52 10 16 38



didaskalia.formation@gmail.com

Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. Conformément à l'article L221-18 du Code de la consommation, pour toute inscription conclue à distance ou hors établissement, vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la date de signature du contrat, sans avoir à fournir de justification ni à supporter de pénalités, hors frais éventuels prévus aux articles L. 221-23 à L. 221-25. La formation ne pourra débuter qu'après l'expiration de ce délai, sauf demande expresse du participant pour commencer la formation avant la fin de ce délai de rétractation.

Lieu de la formation

La formation se déroulera en présentiel au 18 Place des Nymphéas, 93420 Villepinte sous la supervision du formateur

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : didaskalia.formation@gmail.com

Téléphone : +33 6 52 10 16 38

Délai d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 15 à 20 jours.

Public concerné

Public souhaitant approfondir ses connaissances et développer des compétences opérationnelles dans "Maîtriser les techniques de vente".

Prérequis d'accès à la formation :

Aucun prérequis

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les étapes du processus de vente.
- Détecter les besoins du client par le questionnaire.
- Formuler un argumentaire commercial structuré.
- Répondre aux objections courantes avec assurance.
- Conclure une vente en utilisant une technique de closing.

Méthodes pédagogiques mobilisées :

Formation en présentiel mobilisant les méthodes suivantes :

- Exposés interactifs: Présentations où vous engagez régulièrement les participants par des questions, des réflexions ou des débats.
- Études de cas: Analyses de situations concrètes pour mettre en application les concepts théoriques.
- Travail en sous-groupes : Les participants se répartissent en petits groupes pour résoudre des problèmes ou réaliser des activités spécifiques.
- Brainstorming : Encourager les participants à générer des idées ou des solutions de manière créative.
- Ateliers pratiques: Sessions où les participants mettent en pratique les compétences enseignées.
- Mise en situation : Plonger les participants dans des situations réalistes pour développer des compétences pratiques.
- Utilisation de supports visuels: diapositives, vidéos, infographies, etc., pour illustrer et renforcer les points clés.

Durée :

La formation dure 14 heures

Tarif :

1 100 € TTC

PLANNING DE FORMATION

JOUR 1 : Les Fondamentaux de la Vente et la Détection des Besoins

09h00 - 10h30 : Introduction et processus de vente

Accueil des participants et présentation de la formation

- Tour de table : attentes des participants
- Objectifs et modalités de la formation

Comprendre le processus de vente

- Les grandes étapes d'une vente réussie
- Les différences entre vente transactionnelle et vente conseil
- Les erreurs fréquentes dans une démarche commerciale

10h30 - 10h45 : Pause

10h45 - 12h30 : Phase de découverte : Détecter les besoins

L'importance du questionnement dans la vente

- Comprendre les enjeux du client
- Créer une relation de confiance par l'écoute active

Techniques de questionnement efficaces

- La méthode QQOQCCP (Qui, Quoi, Où, Quand, Comment, Combien, Pourquoi)
- Les questions ouvertes vs. fermées
- Reformulation, silence actif, relance

Mises en situation

- Jeux de rôles pour pratiquer les techniques de questionnement

12h30 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h30 : Construire un argumentaire commercial structuré

Comprendre le lien entre besoins et argumentation

- Lier les besoins exprimés à son offre
- Adapter son discours au profil du client

Les techniques pour structurer un argumentaire

- Méthode CAP (Caractéristique - Avantage - Preuve)
- Utiliser des bénéfices clients concrets
- Raconter des cas clients (storytelling commercial)

Exercices pratiques

- Création et présentation d'un mini-argumentaire par petits groupes

15h30 - 15h45 : Pause

15h45 - 17h30 : Perfectionner sa posture de vendeur

Développer sa posture et sa communication

- Communication verbale et non-verbale
- Gérer son stress et sa voix
- L'écoute empathique

Atelier pratique

- Jeu de rôle sur l'ensemble de la journée : découverte + argumentaire
- Débriefing collectif

PLANNING DE FORMATION

JOUR 2 : Répondre aux Objections et Conclure la Vente

09h00 - 10h30 : Répondre avec assurance aux objections

Les types d'objections

- Objections réelles vs objections prétextes
- Les moments clés où surgissent les objections

Méthodes de traitement des objections

- L'écoute active et la reformulation
- Technique CRAC (Calmer - Reformuler - Argumenter - Confirmer)
- Valider la satisfaction de la réponse

Jeux de rôle et cas pratiques

- Répondre aux objections courantes (prix, délai, concurrence, etc.)

10h30 - 10h45 : Pause

10h45 - 12h30 : Les techniques de closing

Les signaux d'achat à identifier

- Verbaux, non-verbaux, implicites
- Quand et comment proposer la conclusion

Les différentes techniques de closing

- Le closing alternatif
- Le closing par engagement
- Le résumé des besoins et bénéfices

Mises en situation pratiques

- Exercices de simulation de closing avec feedback

12h30 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h30 : Entraînement intensif : La vente de A à Z

Mise en pratique complète

- Vente simulée : de la prise de contact à la conclusion
- Rétroaction entre pairs et coaching formateur
- Identifier ses points forts et axes d'amélioration

Atelier en binômes

- Un vendeur / un client
- Rotation des rôles et adaptation selon les profils clients

15h30 - 15h45 : Pause

15h45 - 17h30 : Synthèse, évaluation et plan d'action personnel

Bilan de la formation

- Retour sur les objectifs pédagogiques
- Quizz ou activité ludique de révision

Élaboration d'un plan d'action individuel

- Auto-évaluation des compétences
- Objectifs concrets à mettre en œuvre sur le terrain
- Conseils personnalisés du formateur