

FORMATION
« MAÎTRISER LES BASES DE LA VENTE »

DUREE
14 HEURES

FORMATION
PRESENTIEL

PRIX
990 € HT/participant

PREREQUIS
- Aucun prérequis

PUBLICS :

- Personnel de vente
- Responsables de commerce
- Managers point de vente
- Gérants (salariés ou non)

SATISFACTION :

Taux de satisfaction année 2025 : **94%**
(Mesuré auprès de 210 participants sur 58 sessions – Taux de retour : 42%)

OBJECTIFS :

A l'issue de la formation, les participants sauront comprendre et maîtriser les principales techniques de vente et sauront différencier divers profils client. Ils seront en mesure de :

- ✓ Maîtriser instinctivement les nouvelles étapes de la vente
- ✓ Savoir valoriser des produits et services de manière attractive
- ✓ Identifier les différents types de profils clients et leurs motivations
- ✓ Adopter la bonne posture en tant que vendeur-conseiller



FORMATEURS ET INTERVENANTS :

Consultant/formateur spécialisé en commerce et gestion de relation client, professionnel en activité.

DUREE DE LA FORMATION :

Parcours de 14 heures : l'intégralité des heures sont effectuées en présentiel comprenant 2H00 de cas pratiques, mises en situations et autres exercices.

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Espace dédiée à l'accueil et l'animation de la formation
- Document et supports de formation projetés ou partagés
- Questionnaire de validation des acquis personnalisés
- Cas pratiques et mises en situations (avec corrections)
- Remise de supports pédagogiques pendant la formation

MODALITES D'ACCES ET D'INSCRIPTION :

Les dates des sessions sont disponibles sur demande auprès de notre équipe.

Pour toute inscription ou renseignement, nos équipes sont joignable par mail à contact@formation-formu.fr ou par téléphone au 04 73 28 87 78.

Certaines sessions sont programmées à l'avance selon un planning établi, cependant nous pouvons en organiser à la demande en fonction des conditions et de chaque situation. Après avoir pris contact avec notre équipe, les délais d'accès à la formation sont rapides. Prévoir un délai d'organisation et de mise en place de 30 jours maximum. L'effectif par session est de 4 à 10 participants.

FORM'U est un organisme de formation agréé, déclaré à la DREETS, Datadocké et certifié processus QUALIOPI pour ses actions de formation. Quelle que soit votre situation professionnelle, une prise en charge par un OPCO (ou autre) est possible. Renseignez-vous. Si vous êtes en situation de handicap, vous pouvez prendre contact avec notre référent : Guillaume MARCINIAK, joignable au 04 73 28 87 78.

EVALUATION :

Un questionnaire de positionnement est soumis à chaque participant avant l'entrée en session de formation. Au cours de la formation, une feuille de présence est signée à la demi-journée et par participant.

La formation est sanctionnée par une évaluation finale (notée de 1 à 10) et par des mises en situations permettant de valider les acquis en fin de formation.



PROGRAMME :

JOURNEE 1

Contexte de vente (1 heure)
- Les éléments clés de la vente
- Les enjeux de vente
- L'importance d'un process de vente

L'accueil client (1 heure)
- La prise de contact
- L'effet de Halo
- La règle des 4A
- La règle des 4X20
- L'échange et l'accroche

La recherche des besoins (1 heure et 30 minutes)
- Le QQOCQP (Qui, Quoi, Où, Comment, Quel, Pourquoi ?)
- Tout découvrir de la situation et des besoins du client
- La pyramide de Maslow
- Le principe de réponse à un besoin
- La reformulation et ses différentes formes

La présentation d'articles (1 heure et 30 minutes)
- Quelle méthode
- Les canaux sensoriels
- Le modèle VAKOG

L'argumentation (2 heures)
- Les bonnes pratiques
- Construire et présenter des arguments percutants
- L'avantage client
- La méthode CAP

JOURNEE 2

La réponse aux objections (1 heure et 30 minutes)
- Définition autour de l'objection
- Les différents types d'objections
- La réponse aux objections

La conclusion et la prise de congés (1 heure)
- Les 4 principes fondamentaux sur la conclusion
- Les différents types de conclusion
- La règle des 4R
- Engager le client à l'achat

Les motivations et freins à l'achat (1 heure)
- Les 3 types de motivations
- La méthode SONCAS « E »
- Définition d'un frein à l'achat
- Les 3 types de freins

Les signaux d'achat (30 minutes)
- Les comportements et attitudes
- Les signaux verbaux
- Les signaux non verbaux

Les différents profils clients (2 heures)
- Découverte et introduction au modèle DISC
- Les différents types de profils clients
- Comment interagir dans un contexte de vente selon la méthode

La vente additionnelle (1 heure)
- Méthodologie et conseils
- L'effet « rebond », comment l'utiliser
- Avantages et précautions

(Les points présentés ci-dessus sont communiqués à titre informatif et seront susceptibles de légèrement varier selon les attentes des participants).