



## FORMATION TECHNIQUES DE VENTE



**PUBLIC VISE :**  
Tout public



**PRÉREQUIS :**  
Aucun  
prérequis  
nécessaires



**DUREE :**  
14 heures



**LIEU :**  
Présentiel



**TARIF :**  
Sur devis

### OBJECTIFS :

- **S'adapter aux nouveaux parcours d'achat des clients B to B.**
- **Acquérir les techniques et outils de la vente.**
- **Maîtriser les étapes de l'entretien de vente pour faire vivre une expérience client mémorable.**

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Acquérir la notion de culture commerciale en développant son efficacité commerciale de la préparation à la conclusion
- Connaître et adopter les bonnes postures lors de ses rendez-vous commerciaux : travailler sa communication commerciale
- Procéder, avec méthode, au déroulement de son entretien de vente
- Développer son leadership relationnel en face à face, renforcer sa force de persuasion en clientèle

### MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- **Délais d'accès :** Les inscriptions sont à faire en ligne 14 jours avant la date de début de formation. Aucune inscription ne sera acceptée au-delà de ce délai.
- **Modalités d'évaluation :** Des contrôles seront effectués durant la formation.
- **Modalités de sanction :** Une attestation d'assiduité sera remise au stagiaire en fin de formation
- **Accès aux personnes en situation de handicap :** Nous informer préalablement en cas de présence d'un handicap chez le stagiaire pour prendre les mesures nécessaires.



**Contactez un  
Conseiller Formation**  
Tél. +33 (0) 4 28 29 72 31  
[contact@formationvr.fr](mailto:contact@formationvr.fr)

## CONTENU DE LA FORMATION :

- **Module 1 : Les étapes d'un entretien commercial**
- **Module 2 : Comprendre les besoins et les motivations d'un acheteur**
- **Module 3 : Répondre aux objections**
- **Module 4 : Maîtriser les grandes lignes de la négociation commerciale.**
- **Module 5 : Développer les performances commerciales de vos équipes, en accord avec votre activité.**

**Des évaluations sont effectuées en amont, après chaque module et en fin de formation.**



### **FORMATIONVR EN CHIFFRES :**

STATISTIQUES DISPONIBLES SUR NOTRE SITE INTERNET



**Contactez un  
Conseiller Formation**

**Tél. +33 (0) 4 28 29 72 31  
contact@formationvr.fr**



**This-Is-Us**

283 Rue de l'Étang 69760 Limonest  
Tél : 06 52 11 47 42 - [www.this-is-us.fr](http://www.this-is-us.fr)

SIRET 90345414800029 | NDA : 84692143569 | QUALIOP1 : FM 2217499

Mise à jour\_v2 : Janvier 2024