Maîtriser les techniques de vente indispensables pour améliorer son efficacité commerciale.

Durée : 2 jours

Organisation : en présentiel

Prérequis : aucun

Méthode pédagogique : active, différenciée et expérientielle

Validation des acquis : évaluation continue

Maximum de participants : 6

Tarif inter : 1 200 € HT / stagiaire

Prochaine session

9 et 14 avril 2026
Lieu : Colomiers (31770)

Session sur-mesure possible

Objectifs

- Renforcer sa communication commerciale
- Connaître et maîtriser les outils et les techniques fondamentales de la vente en magasin
- Développer une culture client

www.lesclesdeslagestion.fr

Mise à jour : 19/12/2025

Améliorer ses techniques de vente

Programme détaillé

1/ Intégrer la démarche commerciale
- Qu'est-ce-qu'un client ?
- Qu'est-ce-qu'un vendeur ?
- Les objectifs de chacun,
- Les différentes situations de vente.

2/ Identifier les règles de la communication commerciale
- Employer un vocabulaire positif
- S'exprimer avec les bonnes formulations
- Développer sa capacité d'écoute
- Echanger avec empathie
- Savoir répondre avec assertivité
- Adopter une attitude mentale positive
- Soigner sa présentation physique

3/ Savoir mettre en pratique les techniques de communication
- Connaître les méthodes de questionnement
- Apprendre à reformuler
- S'accorder à l'autre par la synchronisation
- Adapter sa communication à travers le langage verbal et non-verbal
- S'approprier la règle des 4x20

4/ Introduction aux techniques de vente
- Distinguer ses clients par la méthode SONCAS
- Savoir reconnaître les différentes étapes d'un acte de vente
- Mémoriser la règle des 4c et l'acrostiche « PLAISIR »

5/ Intégrer les fondamentaux des techniques de vente
- Prendre contact
- Découvrir les besoins
- Reformuler pour confirmer
- Argumenter
- Traiter les objections
- Défendre son prix…si nécessaire
- Prendre congé

Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin
07 68 40 08 95
nweckerlin@lesclesdelagestion.fr

les clés de la gestion FORMATIONS