

# MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE



COMMERCIAL  
COMMUNICATION

Gagnez en efficacité pour mieux vendre



OCCITANIE



PRÉSENTIEL

## PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

## DURÉE

2 jours (14 heures)

## DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site web (QR code au verso)

## LIEU

Retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)

## TARIF **420€**

Prise en charge possible selon votre statut

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1<sup>er</sup> jour de formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

## ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

## Objectifs

- **IDENTIFIER** les enjeux de la stratégie des ventes
- **MAÎTRISER** les techniques de vente, de négociation
- **GAGNER** en efficacité par des entretiens de vente structurés

## LES CMA OCCITANIE



### FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à votre demande de formation et à votre situation professionnelle



### EXPERTISE

Conseiller-formateur expert du domaine, spécialiste de l'artisanat et du tissu économique local



### ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours sur-mesure pour développer vos compétences et concrétiser vos projets



## Programme

### • Identifier les enjeux de la stratégie des ventes

- Rappel des fondamentaux de la communication
- Le système sensoriel de votre interlocuteur
- Diagnostic de votre typologie de client
- Les motivations d'achat client
- Comment vous présenter de façon claire et percutante
- Valoriser vos atouts, les connaître, les démontrer
- Démarche et préparation à effectuer avant une vente
- Réaliser une présentation flash adaptable en fonction du contexte

### • Maîtriser les techniques de vente, de négociation

- Règle des « 20 premières secondes »
- Climat de confiance dès la prise de contact prospect
- Écoute active avec vos interlocuteurs

- Découverte client par le questionnement
- Techniques et méthodes
- Argumentaire adapté à votre offre et aux besoins identifiés
- Reformulation des éléments clés de l'entretien
- Proposition de l'offre adaptée et présentation du prix
- Conclusion de l'entretien de vente, prise de congé

### • Gagner en efficacité

- Augmentation du taux de concrétisation de vos devis
- Prospection, entretien et relance téléphonique
- Plan de relance commercial

### • Se mettre en situation concrète

- Simulations de vente et d'achat
- Adaptation de l'argumentaire et de la posture

## ➤ Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

## ➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

### CMA FORMATION



#### Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :  
[artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue](https://artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue)



#### CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale  
31240 SAINT-JEAN  
[crma@crma-occitanie.fr](mailto:crma@crma-occitanie.fr)