



# Améliorez vos techniques de vente

Vente - Marketing

Continue

**Durée**

18h

**Tranche d'âge**

18 à 25 ans

25 ans et +

**Finalité**

Attestation

**Pratique en entreprise / Alternance**

Non

**Métier en pénurie / Fonction critique**

Non



Qu'il s'agisse de débiter ou améliorer ses compétences, (re)découvrez les différentes phases de la vente grâce à cette formation continue !

Au terme de cette formation, que le participant soit un vendeur expérimenté, occasionnel ou débutant, il aura découvert, à travers de nombreux exercices, les différentes phases de la vente : la préparation, la prise de contact, la découverte, l'argumentation, la conclusion, la rassurance et le suivi.

Cette formation est un plus pour améliorer son approche commerciale !

## Remarque importante :

En fonction de l'évolution des mesures sanitaires imposées par les autorités compétentes, cette formation pourra être organisée à distance via le logiciel de visioconférence ZOOM. Si cette modalité de formation ne vous convenait pas, merci de le préciser lors de l'inscription.

Nos formations à distance nécessitent que le participant dispose d'un ordinateur ou d'une tablette sur lequel/laquelle suivre la formation, d'une caméra, d'un micro et d'une bonne connexion Internet. Il sera demandé au participant d'allumer sa caméra lors de la prise de

présences par le formateur.

---

## Programme

### La préparation

- Le vendeur, le client, le produit, la concurrence ;
- Les différents types de vendeurs ;
- La préparation du vendeur à rencontrer son client, à susciter très vite son intérêt ;
- La prospection, les sources et moyens.

### L'accueil, la prise de contact

- La présentation, le premier contact ;
- L'empathie ;
- La création d'un climat favorable (sympathie, confiance) ;
- La compréhension, le questionnement, l'écoute, la reformulation.

### La phase découverte

- La découverte des véritables besoins et motivations du client ;
- Les différents types de clients ;
- La technique des questions ;
- L'écoute efficace.

### L'argumentation, la démonstration

- L'offre, les éléments, la rédaction, la remise ;
  - La présentation et le contrôle des arguments rationnels et affectifs ;
  - Les caractéristiques, avantages, preuves ;
  - Les principes de la démonstration ;
  - La réfutation des objections (définition et raison de l'objection, les types, les significations, les principales techniques de réfutation) ;
  - L'objection sur le prix (le prix dans le contexte de la vente), la présentation du prix, les réfutations spécifiques, la vente d'un produit cher.
- 

---

**La conclusion**

Les signaux d'achats (définition, perception, contrôle) ;

Les différentes techniques de conclusion (communes, spécifiques, la haute pression, les demandes de remises) ;

L'aide au client (attitude favorable, climat favorable).

**La rassurance, la confortation**

La prise de congé ;

L'évaluation de la rassurance du client ;

Les remerciements.

**Le suivi**

Le suivi après avoir quitté le client (check-list du vendeur, fiche d'analyse des résultats, rapport, prévisions) ;

La relance du client ;

Les contacts ultérieurs (la vente automatique, le recouvrement, etc.).



## Liège - Sainte-Beuve

Boulevard Sainte-Beuve, 1 4000 Liège

04 229 84 20

### Accueil :

Du lundi au jeudi : de 8h15 à 21h45

Le vendredi : de 8h15 à 17h15

04 229 84 30

[formation.continue@centreifapme.be](mailto:formation.continue@centreifapme.be)

### Type d'inscription

Site internet

Bon à savoir

Consultez l'ensemble du catalogue de formations continues du Centre IFAPME Liège-Huy-Verviers sur le site [www.formation-continue.be](http://www.formation-continue.be)  
(<http://www.formation-continue.be/>).

Pour tout renseignement, contactez le 04/229.84.20 ou via [formation.continue@centreifapme.be](mailto:formation.continue@centreifapme.be)