



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**
OCCITANIE

Maîtriser les techniques de vente

| Gagnez en efficacité pour mieux vendre

- **Formation continue**
- **Commercial - Communication**
- **Durée** : 14 heures
- **Modalité** : Présentiel
- **Tarif** : 420 €

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

Tout savoir sur l'accompagnement

Contenu

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

Organisation et modalités

Pour qui :

Créateur ou repreneur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, salarié, demandeur d'emploi, personne à titre individuel

Accès :

Sous 48 heures avant le 1er jour de la formation sous réserve :

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

Déroulement :

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

Accessibilité :

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap :

condition d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap.

Modalités d'évaluation :

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

Tarifs et financement

- 420 € net de taxes
- Financement : Prise en charge possible

Contact & réservations

Vous souhaitez + d'informations ? Vous souhaitez vous inscrire en ligne ? Découvrez les prochaines sessions pour cette formation directement sur notre site web : <https://formation.cma-occitanie.fr/catalogue/maitriser-les-techniques-de-vente-for-00581>

Les informations de cette fiche proviennent du site www.cma-occitanie.fr et sont données à titre indicatif ; elles peuvent être actualisées sans préavis. La date de dernière mise à jour de cette fiche est le : 30/07/2026. Date d'impression de ce document : 08/10/2026.

Siret : 130 027 931 00455. Consulter nos conditions générales de vente sur notre site internet.

Téléphone : 3006