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

Maitriser 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 :
- Aucun prérequis
- 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 : 09/11/2026. Date d'impression de ce document : 22/11/2026.

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

Téléphone : 3006