

# TECHNIQUE DE VENTE



Nombre de participant : de 4 à 12 personnes  
Durée : 14h - Délai d'inscription : J-21  
Formation en continue. Entrée et sortie permanente  
Lieu : France Entière - La Réunion - À distance

## TARIF DE FORMATION

Sur devis / financement OPCO, CPF, Pôle emploi,  
La Région, (Formation exonérée de TVA)

### Public concerné :

Tout public, Salarié ou demandeur d'emploi  
+ de 18 ans. Accessible aux personnes en situation de  
handicap. Contacter le référent handicap.

### Pré-requis :

Être à l'aise avec les outils informatiques.  
PC portable requis.

### Déroulement de la formation :

Durée hebdomadaire : 2 à 4 jours / semaine  
Formation par journée 8h30 -12h et 13h - 16h30  
ou demi-journée

### Modalité pédagogique

Formation en salle et/ou entièrement à distance en  
visioconférence. Formation alternée entre théorie et mise  
en pratique.

### Poursuite de parcours :

Optimisez vos compétences en suivant le module de  
formation :

- "Communication digitale & Web Marketing"
- "La gestion des réclamations clients"

Ou la formation complète :  
"Conseiller commercial" (TP)

Ou une spécialisation :

- "Conseiller vendeur en voyages" (TP)
- "Chargé d'accueil touristique et de loisirs" (TP)
- "Réceptionniste en hôtellerie" (TP)

### Objectifs :

A la suite de la formation, le stagiaire est capable de :

- Améliorer son écoute, sa relation client pour améliorer les  
ventes en respectant les différentes étapes de vente.

### Programme de la formation

(construit à partir du référentiel de certification)

#### CP : Identifier les qualités et les postures d'un bon commercial

- Améliorer son accueil et la prise de contact
- Le questionnement et recherche des besoins
- La reformulation
- La présentation et l'argumentation des produits et services adaptés au besoin
- Savoir répondre aux objections clients
- Comment traiter le prix
- La conclusion de la vente principale
- La vente additionnelle
- La fidélisation client
- La prise de congés
- Identifier les qualités et postures d'un vendeur
- L'organisation de travail en équipe
- Découverte des outils Marketing/communication

### Moyen pédagogique

Déroulé pédagogique, soutien personnalisé.  
Exercices pratiques et atelier de mise en situation,  
coaching personnalisé. Fiche de méthodologie.

### Expériences professionnelles :

Formateurs professionnels d'expériences diplômés et certifiés.