

PROGRAMME DE FORMATION

" Techniques de vente les fondamentaux "

Durée : 2 jours soit 14 heures

Modulable selon les thèmes à aborder et le nombre de participants à former

Tarif minimum indicatif : 40€/H soit 560 € TTC
Formation dispensée à partir de 5 personnes minimum
Effectif limité à 10 personnes.

OBJECTIFS

- ☑ Identifier et maîtriser les **étapes clés de l'entretien de vente**
- ☑ Améliorer sa **communication commerciale** pour mieux cerner les besoins clients
- ☑ Transformer **une objection** en argument de vente positif

Profil : Commerciaux, vendeurs, technico-commerciaux, indépendants, porteurs de projet

PRÉREQUIS:

Aucun

DATES

du au

HORAIRES DE FORMATION

De 9 heures à 17 heures

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Questionnaire de positionnement, feuille d'émargement, d'exercices pratiques, des questionnaires, document d'évaluation de satisfaction à chaud et à froid (1 mois) attestation de formation, certificat de réalisation individualisé.

MODALITES D'ÉVALUATION ET SANCTION

AVANT : Une analyse en amont est faite pour adapter la formation aux besoins réels du participant.

PENDANT : Un réveil pédagogique, chaque début de journée, propose un débriefing de la veille pour repérer les écarts éventuels. Si besoin, une formalisation viendra réguler les points soulevés.

Afin d'évaluer si les connaissances acquises pendant la formation sont correctement assimilées et faciliter la transférabilité sur le poste de travail, chaque stagiaire est évalué individuellement à l'aide :

- D'ateliers participatifs / mise en situation
- De mises en pratique
- Des sessions de questions-réponses

Un point en fin de journée de formation recueillera les impressions des participants.

EVALUATION FINALE : Une évaluation à la fin de la semaine validera votre niveau en sortie de formation.

Les outils d'évaluation seront :

- QCM
- Mise en situation

Vous devrez justifier d'au moins 70% de bonnes réponses pour un avis favorable.

À l'issue de la formation, chaque participant recevra une attestation de formation et un certificat de réalisation individualisé, attestant de son engagement et de ses compétences acquises durant le cursus

Un questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation mesurera votre satisfaction.

APRÈS : Nous reviendrons vers vous (1 mois après la formation) pour évaluer l'impact du dispositif de formation dans votre quotidien professionnel.

MODALITES TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Des supports pédagogiques sont remis par mail à chaque participant :

- Supports de cours utilisés pendant la semaine (PDF, vidéos, Powerpoint...)
- Une salle de formation avec paperboard, vidéoprojecteur
- D'un intervenant spécialisé dans la gestion de réseaux sociaux

HÉLIOS s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active avec des exercices pratiques et personnalisés, qui permettent l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Chaque étape de la formation se fait en privilégiant :

- ✓ Les échanges avec les participants
- ✓ Des exercices pratiques pour une meilleure assimilation des données transmises.

LIEU DE FORMATION

La formation est dispensée en présentiel en INTRA entreprise ou dans nos locaux situés au 8 rue de l'est à Boulogne Billancourt.

HELIOS FORMATION 22 avenue Anatole France 94600 CHOISY LE ROI - Tél : 06.60.60.43.16 - Mail : helios.secretariat@outlook.fr

Siret : 953 698 321 00015 - Numéro de déclaration d'activité 11941234594

V3 28.01.25

Cependant selon le nombre de candidats un local aménagé peut être loué à une autre adresse.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Le programme sera diffusé sur le site : **helios-formations.com**
- Inscription via une commande sur papier à en-tête de votre société ou via la signature du devis qui vous a été adressée par mail
- Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

Toutes les inscriptions seront au préalable étudiées afin de déterminer la faisabilité de votre projet. Le démarrage de la formation est de 15 jours après la signature du contrat ou de la convention.

CONTACT

Nérimène BJIR : référente pédagogique, administrative et référente handicap

ACCESSIBILITÉ

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions.

En intra-entreprise : il appartient au client de s'assurer que les locaux soient conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

CONTENU DE LA FORMATION

- Accueil, présentation du formateur et des stagiaires.
- Présentation du programme, des objectifs et des méthodes utilisées.
- Définition du cadre formatif
- Positionnement

➤ Jour 1 : Structurer son entretien de vente (7h)

1. Comprendre les fondamentaux de la vente (1h)

- Les enjeux de la relation client
- Les profils de vendeurs et d'acheteurs
- Le cycle de vente en BtoB et BtoC

2. Les étapes incontournables de l'entretien de vente (2h)

- Accueil et création d'un climat de confiance
- Découverte des besoins : techniques de questionnement
- Reformulation et validation

3. Construire une argumentation ciblée (2h)

- Présenter son offre en lien avec les besoins exprimés
- Utiliser la méthode CAB (Caractéristique – Avantage – Bénéfice)
- Adapter son discours à différents profils de clients

4. Exercices pratiques – Simulations d'entretien (2h)

- Jeux de rôle par binôme
- Débriefing collectif et individuel
- Ajustement des postures et discours

➤ Jour 2 : Gagner en impact et gérer les objections (7h)

1. Communiquer avec impact et conviction (1h30)

- Langage verbal et non-verbal
- Posture d'écoute active
- Savoir reformuler pour valider la compréhension client

2. Gérer les objections avec efficacité (2h)

- Identifier les types d'objections : fondées / prétextes
- Techniques de traitement : écoute, reformulation, réponse adaptée
- Transformer une objection en opportunité de valoriser son offre

3. Conclure avec naturel et professionnalisme (1h30)

- Détecter les signaux d'achat
- Proposer la conclusion au bon moment
- Assurer un suivi rassurant et professionnel

4. Atelier final : simulation complète d'un cycle de vente (2h)

- Mise en situation réaliste complète
- Retour individualisé sur la maîtrise des étapes
- Bilan des apprentissages et axes d'amélioration

Résultats attendus

Conduire un entretien de vente de manière structurée et fluide
Créer une relation de **confiance durable** avec le client
Adapter sa communication pour **identifier les besoins réels**
Répondre aux objections et conclure avec **confiance et efficacité**

DATES

.....

HORAIRES DE FORMATION

De 8h00 à 12h00 et de 13h00 à 16h00