

Techniques de **Vente**



7h à destination des salariés des TPE/PME

Dispensée par des **formateurs expérimentés dans le domaine de la vente**



Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter en amont de la formation afin d'évaluer les possibilités d'adaptation ou d'accès à la formation

L'accès à cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Techniques de **Vente**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de cette formation, le stagiaire doit être capable de :

1. **Développer un argumentaire de vente**
2. **Développer de nouvelles idées et techniques pour promouvoir un produit/service**

FORMATION EN INTRA : TARIF DISPONIBLE SUR DEMANDE

Cette formation est éligible à une prise en charge par votre OPCO

Délais d'accès : 3 semaines à compter de la signature de la convention (délai moyen de réception des accords de prise en charge de votre OPCO)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Fiche d'évaluation continue avec grille individuelle
- Test d'auto-évaluation d'entrée et sortie de formation

Informations pratiques:

- **Dates** : à définir selon vos disponibilités
- **Lieu** : formation dispensée au sein de vos locaux
- **Effectif maximum** : 10 stagiaires par session
- **Sanction** : attestation de formation nominative remise à chaque participant

Moyen pédagogique général :

- Alternance d'apports théoriques et pratiques, études de cas exercices d'application
- Un mémento de synthèse est remis en fin de formation pour ancrer les acquis

Moyen pédagogique matériels et d'encadrements :

- Formateurs expérimentés dans le domaine de la vente
- Présentation de techniques, argumentaires, outils promotionnels
- Encadrement administratif assuré par le centre de formation



CONTENU DE LA FORMATION

MATIN

Accueil des stagiaires

Analyse du besoin

Auto évaluation

MODULE 1 : Construire et structurer un argumentaire de vente efficace

- Identifier précisément le besoin du client afin d'adapter la structure de l'argumentaire.
- Utiliser la méthode CAB (Caractéristiques – Avantages – Bénéfices) pour élaborer un discours clair et convaincant.
- Sélectionner les arguments pertinents selon le profil du client et la situation de vente.
- Présenter l'argumentaire de manière fluide et professionnelle lors d'une mise en situation.

7H

APRES-MIDI

MODULE 2 : Explorer et appliquer des techniques innovantes pour promouvoir un produit/service

- Analyser les tendances actuelles du marché pour identifier des opportunités de promotion adaptées.
- Utiliser des techniques modernes de communication (storytelling, mise en avant sensorielle, démonstration interactive).
- Créer des idées promotionnelles originales en s'appuyant sur la créativité et les retours clients.
- Mettre en oeuvre des outils digitaux simples (réseaux sociaux, mini-vidéos, visuels attractifs) pour renforcer la visibilité du produit/service.

Auto-évaluation / Bilan fin de stage

Remise d'une **attestation pour chaque participant**





UN SERVICE EN 4 ÉTAPES



Premier contact téléphonique

Définition d'une date de rendez-vous à votre convenance afin d'échanger avec notre conseiller et d'identifier vos premiers besoins en formation



Rencontre avec notre conseiller

Un conseiller en formation se déplace dans votre établissement pour réaliser une analyse personnalisée de vos besoins et vous proposer des solutions adaptées à votre activité



Planification de la formation

Nous convenons ensemble des dates et modalités de la formation selon vos disponibilités et celles de vos équipes



Réalisation de la formation

Notre formateur intervient directement au sein de votre établissement pour dispenser une formation de qualité, en lien avec vos besoins et votre environnement de travail



Un conseiller formation est à votre disposition pour tout renseignement complémentaire

Par téléphone : **01 60 61 43 02**

Par e-mail à l'adresse : **contact@multi-forma.fr**

Via notre site internet : **www.multi-forma.fr**

MAJ le 03/01/2026