

Techniques de Vente

Créer la confiance, découvrir les besoins, argumenter, traiter les objections et conclure.

RÉFÉRENCE

MKT-VTE

DOMAINE

Marketing digital et vente

NIVEAU

Tous niveaux

DURÉE

2 jours, 14 heures

MODALITÉS

Présentiel

TARIF INTER

1590 € HT / personne

CERTIFICATION

-

Présentation et finalité

Vendre ne s'improvise pas : de la préparation à la conclusion, un entretien structuré améliore nettement le taux de transformation. Découvrir les vraies motivations, argumenter par les bénéfices, traiter les objections et conclure au bon moment sont des compétences qui s'apprennent et se travaillent.

Cette formation structure la démarche commerciale du participant, étape par étape, avec beaucoup de mises en situation. Chaque notion est travaillée sur ses propres cas. Conformément à l'approche sur mesure d'ARKSOS FORMATION, les ateliers sont adaptés au secteur de chacun, en petit groupe.

Objectif de la formation. Rendre le participant capable de structurer un entretien de vente de la préparation à la conclusion, pour améliorer son taux de transformation.

Public concerné

- Commerciaux en prise de fonction ou en reconversion
- Commerciaux sédentaires et téléconseillers
- Indépendants et créateurs devant vendre leur offre

Prérequis

- Aucun prérequis.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Cerner les attentes du client et structurer sa démarche commerciale
- Préparer l'entretien et fixer un objectif de vente
- Réussir la prise de contact et maîtriser son pitch
- Mener une découverte des besoins et détecter les motivations (SONCASE)
- Argumenter avec impact et valoriser le prix
- Traiter les objections avec méthode
- Conclure la vente et assurer le suivi et la fidélisation

Durée, organisation et modalités

- Durée : 2 jours, 14 heures
- Modalités : Présentiel, dans nos centres de Cholet, Angers et Paris ou dans vos locaux
- Effectif : 6 stagiaires maximum par salle dans nos centres ; de 4 à 20 personnes dans vos locaux
- Accès : inscription possible toute l'année, entrées et sorties permanentes pour l'individuel

Programme détaillé

Module 1. Préparer et cibler

Accueil et diagnostic

- Recueil des attentes, du secteur et des cas de vente

Séquence 1 - Se préparer

- Parcours d'achat et fixation de l'objectif
- Collecte d'information, y compris digitale et IA générative

Module 2. Entrer en relation

Séquence 2 - Prise de contact

- Créer une relation positive dès les premières secondes
- Pitch et accroche

Atelier

- *Atelier* : Travailler sa prise de contact et son pitch

Module 3. Découvrir les besoins

Séquence 3 - Questionner et écouter

- Questionnement structuré et écoute active
- Détecter les motivations avec la méthode SONCASE
- Reformuler pour valider

Atelier

- *Atelier* : Mener une découverte sur un cas réel

Module 4. Argumenter et traiter les objections

Séquence 4 - Convaincre

- Arguments centrés bénéfices et preuve
- Valoriser le prix

Séquence 5 - Objections

- Méthode de traitement des objections
- L'objection prix

Atelier

- *Atelier* : Traiter les objections les plus fréquentes de son activité

Module 5. Conclure et fidéliser

Séquence 6 - Closing et suivi

- Repérer les signaux d'achat et engager
- Verrouiller les engagements
- Suivi, relance et fidélisation

Atelier

- *Atelier* : Dérouler un entretien complet en jeu de rôle

Méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie active et concrète : apports courts, exemples réels et ateliers sur les cas et les comptes des participants.
- Mises en situation, partages d'expérience et retours personnalisés.
- Chaque participant repart avec ses propres livrables et un plan d'action.
- Groupe restreint pour un accompagnement individualisé.
- Salle équipée (écran ou vidéoprojecteur, connexion internet), un poste par stagiaire, dans nos centres de Cholet, Paris et Lille, ou environnement équivalent en intra.
- Modèles, grilles et exemples fournis.
- Support de cours remis en fin de formation.

Évaluation et suivi

Évaluation des acquis

- Avant l'entrée en formation : entretien préalable et évaluation personnalisée des connaissances
- En ouverture : auto-positionnement et diagnostic
- Tout au long de la formation : évaluation formative continue lors des exercices et ateliers
- En clôture : évaluation des acquis au regard de chacun des objectifs pédagogiques

Satisfaction

- Questionnaire de satisfaction remis dès la fin de la formation
- Évaluation post-formation à distance, après mise en pratique

Suivi de l'exécution

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée, ou relevés de connexion à distance
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis
- Certificat de réalisation délivré par Arksos Formation

Tarifs et financement

- Tarif inter-entreprises : 1 590 € HT par personne, pour la durée indiquée, dans nos centres de Cholet, Paris et Lille ou à distance
- Intra-entreprise et formation sur mesure : sur devis, dans vos locaux ou dans nos centres
- Financements mobilisables : plan de développement des compétences, prise en charge OPCO selon éligibilité, Aide Individuelle à la Formation (AIF, France Travail)
- Financements mobilisables : OPCO, Plan de développement des compétences, AIF France Travail

Accessibilité handicap

Les locaux d'Arksos Formation sont conformes aux normes d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite. Chaque situation de handicap est étudiée en amont de la formation afin d'adapter les modalités pédagogiques, matérielles et d'évaluation ; le format à distance ou hybride peut constituer une réponse adaptée. Les personnes en situation de handicap peuvent bénéficier d'une majoration de leur compte personnel de formation.

Référent handicap : Eric Prébin, 02 41 16 53 29, contact@arksos.fr.

Arksos Formation · 37 rue Mondement, 49300 Cholet · 02 41 16 53 29 · contact@arksos.fr

SIRET 993 302 736 00018 · Code APE 8559A · Déclaration d'activité n° 52 49 05191 49 (Pays de la Loire)

Certifié Qualiopi n° 25FOR02074.1 (QUALITIA Certification), valable du 13/01/2026 au 12/01/2029.

Programme à jour au 2026-09-18. Document généré le 02/10/2026.