



Maîtriser les techniques de vente est essentiel pour augmenter votre chiffre d'affaires et fidéliser votre clientèle. La formation « Améliorer ses Techniques de Vente » vous permet de développer vos compétences commerciales, d'adopter des comportements efficaces et de conclure davantage de ventes. Vous apprendrez les étapes clés de la démarche commerciale, à comprendre les besoins de vos clients, à argumenter de manière convaincante, à gérer les objections et à conclure vos ventes avec succès. Des conseils pratiques pour la vente par téléphone, la rédaction d'offres attractives et la relance client complètent ce programme.

## Objectifs de la formation

- Maîtriser les différentes étapes de la vente
- Reconnaître les différents types de clients
- Préparer et conduire des entretiens de vente structurés

# Au programme

## La démarche commerciale

- Les étapes et les techniques clés de la vente
- Comprendre les enjeux de la relation
- Décrypter les comportements efficaces/refuges

## Les techniques de questionnement pour comprendre les besoins et connaître les motivations du client (technique de l'entonnoir)

- Argumenter et convaincre
- Traduire un avantage en bénéfice pour le client
- Conseils pour une argumentation percutante

## Faire face aux objections (outil CAB)

- Éviter les situations de blocage grâce à l'empathie

## Conclure la vente

- Répondre aux exigences du client
- Les concessions et contreparties possibles

## Les spécificités de la vente par téléphone

- Les règles d'or de la communication par téléphone
- Trucs et astuces pour conclure l'entretien

## Rédiger et suivre une offre/une proposition

- Conseils pour être attractif et valoriser le client
- Les clés pour susciter l'intérêt et favoriser la lecture

## La relance client : le bon moment, le choix des mots

# Méthodes pédagogiques

Apports théoriques illustrés de cas pratiques (Jeux de rôles/Mises en scène...)

# Modalités d'évaluations

Évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation

# Tarifs

420 € TTC

# Financer ma formation

**Vous êtes Travailleur Non salarié (TNS) avec une activité principale artisanale :** Chef d'entreprise individuel (EI) ; Micro-entrepreneur ; Gérant associé unique d'EURL ; Gérant associé majoritaire de SARL, Conjoint collaborateurs ; Conjoint associés ou auxiliaires familiaux. Financement par le FAFCEA - Fonds d'Assurance Formations des Chefs d'Entreprise Artisanale.

**+ d'infos :** [www.fafcea.com](http://www.fafcea.com)

**Vous êtes assimilé salarié ou salarié :** Vous êtes Gérant associé minoritaire ou égalitaire de SARL ; Gérant non associé ; Président ou Directeur Général de SASU ou SAS ou salarié d'une entreprise. Financement par votre OPCO qui dispose de ses propres procédures (délai de dépôt, plafond horaire, subrogation, ...).

**Pour connaître les démarches à engager :** [www.travail-emploi.gouv.fr](http://www.travail-emploi.gouv.fr)

**Vous êtes Demandeur d'emploi :** Pour bénéficier d'une aide au financement de la formation, vous devez contacter votre agence **France Travail**.

**Vous pouvez également mobiliser votre compte personnel de formation (CPF) pour financer les formations diplômantes et certifiantes.**

**+ d'infos : [www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr)**

**Prise en charge possible en fonction de votre statut social (TNS, salariés et assimilés).**

# Informations pratiques

## Durée de la formation

2 jours - 14 heures

## Public concerné

Tout public, et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

## Pré-requis

Aucun

## Modalités et délais d'accès

**Candidature formation jusqu'à 24h avant le 1er jour de formation** sous réserve :

- De la **validation des pré requis**
- Des **effectifs minimum et maximum** pouvant être accueillis

**Délai de réponse** : pouvant aller **jusqu'à 48 h**

## Accessibilité

Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap. Afin de mettre en place les adaptations nécessaires, [merci de nous contacter](#) avant toute inscription.

# Établissement(s) disponibles à Paris et Île-de-France

## CMA ÎDF - Antenne de Meaux

9 rue des cordeliers

Meaux 77100

### Accueil

 3006

 [antenne.meaux@cma-idf.fr](mailto:antenne.meaux@cma-idf.fr)

## CMA ÎDF - Antenne de Champs-sur-Marne

2 Rue Alfred Nobel

Champs-sur-Marne 77420

### Accueil

 3006

 [antenne.champs@cma-idf.fr](mailto:antenne.champs@cma-idf.fr)

## CMA ÎDF - Antenne de Montereau-Fault-Yonne

5 avenue du Maréchal Leclerc

Montereau-Fault-Yonne 77130

### Accueil

 3006

 [antenne.montereau@cma-idf.fr](mailto:antenne.montereau@cma-idf.fr)

## CMA ÎDF Essonne

29 All. Jean Rostand

Evry Courcouronnes 91025

### Accueil

 3006

 [cma.general@artisanat91.fr](mailto:cma.general@artisanat91.fr)

## CMA ÎDF Val-de-Marne

27 avenue Raspail  
Saint-Maur-des-Fossés 94100

### Accueil

 3006

 formation.94@cma-idf.fr

## CMA ÎDF Val-d'Oise

1 avenue du Parc  
Cergy 95000

### Accueil

 3006

 info.95@cma-idf.fr

## CMA ÎDF Paris

72-74 rue de Reuilly  
Paris 75012

### Accueil - Standard

 3006

 contact@cma-paris.fr

## Pagination

 [Charger plus](#)