

# Améliorez vos techniques de vente // #0614



18 h



558,00 €

## Public

- Toute personne débutant un métier dans la vente ;
- Tout vendeur qui souhaite se remettre en question et améliorer ses pratiques.

## Objectifs

Au terme de cette formation, que le participant soit un vendeur expérimenté, occasionnel ou débutant, il aura découvert, à travers de nombreux exercices, les différentes phases de la vente : la préparation, la prise de contact, la découverte, l'argumentation, la conclusion, la rassurance et le suivi. Cette formation est un plus pour améliorer son approche commerciale !

Cette formation est agréée Chèques-Formation sous le numéro 0614: en voici le lien direct : [fiche agréée chèque-formation \(https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/dc52ab45-e1e9-4c8d-ae48-da7c2430eba2\)](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/dc52ab45-e1e9-4c8d-ae48-da7c2430eba2) . Cette fiche se retrouve dans le [Catalogue wallon des formations \(https://www.leforem.be/catalogue-des-formations\)](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations) et vous pouvez aussi utiliser le numéro d'agrément dans la recherche par mot-clé. Le titre de la formation peut varier d'un catalogue à l'autre, sans incidence sur la validité du numéro d'agrément.

## La préparation

- Le vendeur, le client, le produit, la concurrence ;
- Les différents types de vendeurs ;
- La préparation du vendeur à rencontrer son client, à susciter très vite son intérêt ;
- La prospection, les sources et moyens.

## L'accueil, la prise de contact

- La présentation, le premier contact ;
- L'empathie ;
- La création d'un climat favorable (sympathie, confiance) ;
- La compréhension, le questionnement, l'écoute, la reformulation.

## La phase découverte

- La découverte des véritables besoins et motivations du client ;
- Les différents types de clients ;
- La technique des questions ;
- L'écoute efficace.

## L'argumentation, la démonstration

- L'offre, les éléments, la rédaction, la remise ;
- La présentation et le contrôle des arguments rationnels et affectifs ;
- Les caractéristiques, avantages, preuves ;
- Les principes de la démonstration ;
- La réfutation des objections (définition et raison de l'objection, les types, les significations, les principales techniques de réfutation) ;
- L'objection sur le prix (le prix dans le contexte de la vente), la présentation du prix, les réfutations spécifiques, la vente d'un produit cher.

## La conclusion

- Les signaux d'achats (définition, perception, contrôle) ;
- Les différentes techniques de conclusion (communes, spécifiques, la haute pression, les demandes de remises) ;
- L'aide au client (attitude favorable, climat favorable).

## La rassurance, la confortation

- La prise de congé ;
- L'évaluation de la rassurance du client ;
- Les remerciements.

## Le suivi

- Le suivi après avoir quitté le client (check-list du vendeur, fiche d'analyse des résultats, rapport, prévisions) ;
- La relance du client ;
- Les contacts ultérieurs (la vente automatique, le recouvrement, etc.).

## Informations pratiques

### > Droit d'inscription

558,00 €



Cette formation est agréée "chèques formation".

### > Horaires

📍 Liège

> Du 13 mai 2026 au 27 mai 2026  
3 journées de 9h à 16h

### > Certificat - Attestation

Attestation de participation

### > Aides sectorielles à la formation

Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet **Fonds sectoriels de formation** (<https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation>) .

## Améliorez vos techniques de vente - Les mercredis 13, 20 et 27/5/26, Liège

### Organisation

Le prix comprend le support de cours ainsi qu'un accueil café et un sandwich à midi

### Renseignements

Tél : 04/229.84.20

€ 558,00 € ou 18 Chèques-Formation



#### Dates de formation

Les mercredis 13, 20 et 27/5/26

#### Horaire

3 journées de 9h à 16h



#### Liège, Sainte Beuve

Boulevard Sainte-Beuve, 1  
4000 Liège  
Belgique

Inscription-Sainte-Beuve@centreifapme.be

04/229.84.20

#### Formateur

Pascal Cornet, responsable commercial.