

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>) . Cette fiche se retrouve dans le [Catalogue wallon 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](tel:042298420)

Formateur

Pascal Cornet, responsable commercial.