

NOUVEAU - Techniques de vente pratiques



7 h



217,00 €

Public

- Toute personne exerçant un métier dans la vente ;
- Toute personne ayant suivi la formation « Améliorez vos techniques de vente ».

Prérequis

Les participants doivent préparer les éléments suivants :

- Une situation chez un client fictif,
- Un produit ou un service à vendre,
- Un support de vente (échantillons, catalogues, vidéos, tarif, offres...)
- Les objectifs de l'entretien de vente,
- Les arguments et les preuves à développer,
- Les réponses aux objections potentielles,
- La solution à proposer au client.

Objectifs

Durant cette formation, le participant aura l'occasion

- De mettre en pratique, de renforcer sa technique de vente et d'être plongé dans des situations réalistes à travers des jeux de rôles ;
- De bénéficier de l'expérience des autres participants ;
- De recevoir un feedback personnalisé identifiant ses points forts et ses axes d'amélioration ;
- De renforcer sa confiance en lui.

- Rappel des différentes phases de la vente et de leur utilité : la préparation, la prise de contact, la découverte, l'argumentation, la conclusion, la rassurance et le suivi ;
- Jeux de rôles : mise en situation pratique : le participant jouera le rôle d'un commercial proposant son produit ou son service à un client fictif.
- Débriefing : bilan des points forts et des axes d'amélioration pour chaque participant.

Informations pratiques

> Droit d'inscription

217,00 €



Cette formation est agréée "chèques formation".

> **Horaires**

📍 Liège

> Le 12 décembre 2025
De 9h à 16h30

> **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>) .