

Améliorez vos techniques de vente

 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 !

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 7 novembre 2025 au 21 novembre 2025
De 09h00 à 16h00
› 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.

Améliorez vos techniques de vente - Les vendredis 7, 14 et 21 novembre 2025, 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 vendredis 7, 14 et 21 novembre 2025

Horaire

De 09h00 à 16h00

📍 **Liège, Sainte Beuve**

Boulevard Sainte-Beuve, 1

4000 Liège

Belgique

inscription-sainte-beuve@centreifapme.be

[04/229.84.20](tel:04/229.84.20)

Formateur

Pascal Cornet, responsable commercial.