

## 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](mailto: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](mailto:inscription-sainte-beuve@centreifapme.be)

[04/229.84.20](tel:042298420)

### Formateur

Pascal Cornet, responsable commercial.