

Techniques de vente pratiques // #0614

 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.

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.

- 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 1 octobre 2026
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>) .

Techniques de vente pratiques // #0614 - Le jeudi 1 octobre 2026, Liège

Organisation

Si vous avez opté pour le paiement par Chèques-formation, vous devrez, dès réception de la facture, commander 7 chèques ET prévoir un supplément bancaire de 7€.

Renseignements

04/229.84.20

€ 217,00 € ou 7 Chèques-Formation

 **Dates de formation**
Le jeudi 1 octobre 2026

Horaire
De 9h à 16h30

 **Liège, Sainte Beuve**

Boulevard Sainte-Beuve, 1
4000 Liège
Belgique

inscription-sainte-beuve@centreifapme.be

[04/229.84.20](tel:042298420)