



PROGRAMME FORMATION CONTINUE

Techniques de vente les fondamentaux

Thématique – Commercial Vente Marketing La Réunion



CONTEXTE



Cette formation vise à acquérir les bases essentielles de la vente, en développant des compétences pour comprendre les besoins des clients, présenter des solutions adaptées et conclure efficacement des ventes.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX



- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
- Améliorer sa communication pour mieux cerner les besoins clients
- Transformer une objection en élément positif

CONTENU



Module 1 : Préparer et structurer son entretien

Durée : 03h30

- Définir les objectifs commerciaux
- Préparer son argumentaire produit/service
- Gérer le stress avant l'entretien

Module 2 : Découvrir les besoins du client

Durée : 03h30

- Techniques de questionnement (QQOQCP, entonnoir)
- Reformuler pour valider
- Détecter les motivations et freins

Module 3 : Argumenter et convaincre

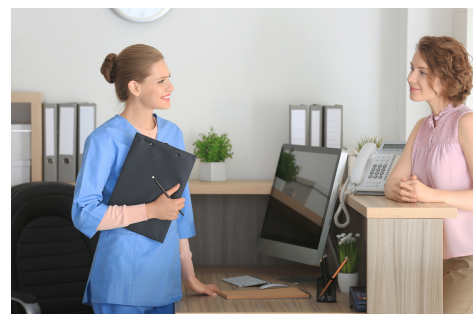
Durée : 03h30

- Méthodes CAB et SONCAS
- Adapter son discours aux attentes du client
- Valoriser ses atouts face à la concurrence

Module 4 : Traiter les objections et conclure

Durée : 03h30

- Types d'objections et réponses adaptées
- Techniques de closing
- S'assurer de la satisfaction en fin de vente



FORMAZOT OCEAN INDIEN

20, Rue Terrain l'avion, Ze Bure@u 2, L'Eperon, 97435 Saint-Gilles-les-hauts - site : www.formazot.com
Tel : 0263 04 01 10 / Service pédagogique : pedagogie@formazot.com - Service recrutement : recrutement@formazot.com
Siret : 852 653 393 000 29 - Déclaration d'activité n°04973209997

V1 MAJ LE 16/06/2026

OBJECTIFS

PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les étapes clés de l'entretien de vente.
- Cerner les besoins clients pour mieux répondre.
- Argumenter et gérer les objections.
- Conclure efficacement l'entretien de vente.

CONDITIONS D'ENTRÉE

EN FORMATION

Cette formation est destinée aux collaborateurs souhaitant renforcer leurs compétences relationnelles et leur posture professionnelle. L'accord de l'employeur est requis.

Le nombre minimum de candidats requis à l'ouverture d'une session est de quatre personnes. Le nombre de places maximum est de douze.

Le délai d'accès à la formation peut varier d'une durée comprise entre deux semaines et trois mois selon les sessions programmées.

AUTRES INFORMATIONS



Public ciblé et prérequis

- Formation destinée aux salariés exerçant en contact direct ou indirect avec la clientèle
- Aucun prérequis n'est exigé



Modalité de formation

- Formation 100% en présentiel
- Formation en interentreprise
- Locaux de formation fournis par le CFA couverture sur toute l'île



Durée totale de la formation

14 heures de formation réparties sur deux journées



Tarif

- Montant de 420 € par stagiaire
- Financement possible par l'OPCO



Méthodes & technique pédagogiques

- Formateur expérimenté
- Pédagogie active et participative
- Simulations de rendez-vous client
- Débriefing collectif / individuel
- Cas pratiques et pitches
- Apports structurés (modèles, étapes de vente)



Moyens et supports pédagogiques utilisés

- Supports numériques
- Fiches des étapes de l'entretien de vente
- Scripts et trames de vente
- Grille de traitement des objections



Documentation remise aux stagiaires, autres livrables éventuels

- Remise d'un livret
- Guide des techniques de vente
- Fiche mémo pour chaque étape de l'entretien
- Auto-diagnostic de posture commerciale



Outils proposés

- Méthode CAP SONCAS
- Trame SPIN Selling
- Outil d'évaluation de performance commerciale



Résultats

- Taux de participation : A définir (2026)
- Taux de satisfaction : A définir (2026)
- Taux d'interruption : A définir (2026)



Accès PSH

- Parcours adapté aux PSH
- Référentes handicap : RIVIERE Anne & AHMED VALI Rizziana joignables au 0263 04 0110
- Salles accessibles



Modalités de positionnement, d'évaluation des acquis et de fin de formation

- Avant la formation : questionnaire de besoins
- Pendant la formation : mise en situation professionnelle
- Fin de formation : questionnaire sur la maîtrise des compétences visées



Validation

- Formation non certifiante
- Remise d'une attestation de formation



FORMAZOT OCEAN INDIEN

20, Rue Terrain l'avion, Ze Bure@u 2, L'Eperon, 97435 Saint-Gilles-les-hauts - site : www.formazot.com
Tel : 0263 04 0110 / Service pédagogique : pedagogie@formazot.com - Service recrutement : recrutement@formazot.com
Siret : 852 653 393 000 29 - Déclaration d'activité n°04973209997