



# Techniques de vente

Formation professionnelle - courte | Sans niveaux spécifiques



Maîtriser les techniques de vente - Boostez vos ventes avec assurance. Apprenez à répondre aux besoins des clients, à les satisfaire pleinement et à les fidéliser. Devenez un expert en maîtrisant les techniques de vente de base pour maximiser votre succès commercial.

## TARIF

**680€ nets**

Effectif min. de démarrage : Sous réserve d'inscrits suffisants

## DURÉE ET RYTHME

2 jours

## LIEUX

### Inter-entreprise

Albi, Béziers, Cahors, Carcassonne, Castres, Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Mazamet, Mende, Montpellier, Narbonne, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Tarbes

### Intra-entreprise

Possibilité avec tous les Purple Campus d'Occitanie (sur devis)

## MODALITÉS D'ACCÈS

7 jours au plus tard avant le début de la formation sous réserve d'acceptation de financement

## PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

### Public cible

- Commerciaux
- Vendeur en magasin

### Pré-requis et niveau d'entrée

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les différentes méthodes de vente
- Maîtriser les étapes de la vente
- Analyser ses pratiques

## MODALITÉS VALIDATION & ÉVALUATIONS

### Validation

- En début de formation : test de positionnement ou entretien de diagnostic

### Evaluations

- En fin de formation : Evaluation des acquis de la formation, délivrance attestation de fin de formation et ou certificat de réalisation.
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

# 98%

des clients recommandent les formations en Commerce – Vente de Purple Campus

## LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

## ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

**Formateurs experts** des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

**Pédagogie active et multimodale**, analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

**Salles de formation** équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

## CO-TRAITANCE

Non

## ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

## PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

### Maitriser les 3 dimensions de la fonction commerciale

- La dimension affective, la dimension professionnelle, la dimension commerciale

### Préparer ses ventes

- Déterminer ses objectifs de la vente, optimiser ses objectifs, anticiper les objections et les contraintes

### Réussir la prise de contact

- Créer un climat favorable et ouvrir le dialogue avec le client, maitriser les notions de synchronisation, d'empathie et d'écoute active

### Découvrir les attentes du client

- Appréhender les techniques de questionnement et de reformulation, le S.O.N.C.A.S, ..., développer son écoute active et son empathie

### Argumenter avec conviction

- Construire un plan d'argumentation structuré, élaborer un argumentaire propre à son activité, développer des arguments percutants

### Traiter les objections

- Être stratège dans son traitement des objections (méthode A.I.C.V.R), traiter toutes les objections, anticiper dès la découverte les objections prix

### Conclure pour vendre

- Lever les derniers freins, emporter la décision, repérer les signaux d'achat directs et indirects, déclencher la prise de décision du client

### Prendre congé et fidéliser

- Consolider sa visite pour fidéliser : préparer et amorcer la prochaine vente,
- Quitter adroitement le client, analyse des pratiques et débriefing

## AUTRES FORMATIONS

- Communiquer sur les réseaux sociaux
- Techniques de merchandising

**PURPLE**  
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS  
[WWW.PURPLE-CAMPUS.COM](http://WWW.PURPLE-CAMPUS.COM)



L'ENGAGEMENT FORMATION DE PROXIMITÉ #CCI

