Les bases de la vente

Version mise à jour : Novembre 2026 · v2026-11

PUBLIC CONCERNÉ

- Attachés commerciaux
- Chargés d'affaires
- Chefs des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires

COMPÉTENCES VISÉES

Conduire, dans son activité commerciale, des entretiens de vente efficaces, de la prise de contact jusqu'à la conclusion de l'affaire.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES INTERMÉDIAIRES

Au fil des séquences, le participant sera capable de :

- Préparer un rendez-vous de vente et en fixer les objectifs principaux et secondaires
- Réussir sa prise de contact et mener une découverte qui distingue données techniques et motivations d'achat
- Formuler des arguments ciblés et en renforcer l'impact
- Traiter les objections du client pour amener la conclusion

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES FINAUX

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Conduire un entretien de vente structuré, de la prise de contact à la conclusion, en adaptant sa communication au profil du client.
- Identifier et qualifier les besoins et motivations d'achat afin de construire un argumentaire pertinent et différenciant.
- Gérer les objections et conclure efficacement en favorisant l'accord du client sur la proposition formulée.

MODALITÉS D'ACCÈS ET D'ÉVALUATION

Toute demande d'inscription fait l'objet d'un entretien de cadrage pour préciser les besoins, définir les objectifs et planifier la session.

Évaluation : Fiche de positionnement individuel en amont de la formation. Autoévaluation et observation en situation (mises en scène, grilles critériées). Évaluation à chaud et à froid à 3 mois par questionnaire.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE ET FINANCEMENT

Reconnaissance : Formation non certifiante (sans certification RNCP ni RS). Un certificat de réalisation est remis à chaque participant à l'issue de la formation.

Financement : Financement par l'entreprise. Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise, selon ses critères. Formation non éligible au CPF.

Prérequis
Aucun

Effectif
4 à 8 participants

Déroulement
Présentiel, intra-entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Lieu
Dans les locaux de l'entreprise

Dates
À définir avec l'entreprise

Tarif
À partir de 1 290 € HT la journée, hors frais de déplacement. Devis personnalisé sur demande.

Délai d'accès
20 jours en moyenne après validation du devis et de la convention

Accessibilité
Formation accessible aux personnes en situation de handicap, avec adaptation possible. Référent handicap : Yannick Orieux, yannick@negoforte.fr, 06 87 75 89 30.

Contact et inscription
Yannick Orieux, 06 87 75 89 30, yannick@negoforte.fr

Résultats
Indicateurs de résultats et méthode de calcul publiés sur negoforte.fr

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation, exercices pratiques et outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Formation en situation de travail (FEST)
- Méthode participative et co-active
- Livrable synthétique au format carte mentale

CONTENU

- La préparation du rendez-vous en amont
- Définir les objectifs principaux et secondaires du rendez-vous
- Réussir sa prise de contact
- Rester maître du déroulé de l'entretien
- Les clés pour piloter sa découverte
- Dissocier les données techniques des motivations d'achat
- Convaincre avec des arguments ciblés
- Amplifier l'impact de ses arguments
- Utiliser les objections du client pour favoriser la conclusion
- Conclure son entretien avec succès
- Les outils et techniques à connaître