

FORMATION TECHNIQUES DE VENTE



Dans un environnement commercial de plus en plus concurrentiel, la maîtrise des techniques de vente est un levier pour convaincre, négocier et fidéliser durablement ses clients.



Une formation pour :

- développer une relation client durable
- structurer un argumentaire de vente
- gérer les objections avec assurance
- renforcer les compétences commerciales de vos équipes

Public

- Responsable d'équipe
- Chargés de clientèle
- Commerciaux
- Solopreneur



Formation en présentiel & distanciel



Hauts de France
(en intra ou inter-entreprise)



TECHNIQUES DE VENTE

👤 Animé par Jonathan FARAGGI
Entreprise Joformtech



Formateur disposant d'une solide expérience terrain et qui maîtrise des enjeux liés au développement commercial, à la relation client et à la performance des équipes de vente.



Ordinateur requis



7 heures



Attestation formation



Session sur demande



Objectifs pédagogiques

Comprendre les fondamentaux des techniques de vente modernes

- Les étapes clés du processus de vente
- Les leviers d'influence et de persuasion

Développer des compétences pratiques pour convaincre et conclure

- Structuration d'un argumentaire efficace
- Techniques de conclusion adaptées aux profils clients

Maîtriser la gestion des objections

- Identifier les freins à l'achat
- Répondre avec méthode et assurance

Renforcer la fidélisation client

- Posture commerciale et écoute active
- Communication efficace et relation durable



**À L'ISSUE DE LA FORMATION, LES PARTICIPANTS SAURONT STRUCTURER
LEUR DÉMARCHE COMMERCIALE, CONVAINCRE AVEC MÉTHODE ET RENFORCER DURABLEMENT
LA RELATION AVEC LEURS CLIENTS.**

Tarifs sur demande - devis personnalisé selon vos besoins

CFA 3AS Formations - 14 rue de l'Europe à Lens

contact@3asformations.fr - 06.11.59.93.92