



## SÉMINAIRE PROFESSIONNEL EN VENTE SUR 2 JOURS : S'ENTRAÎNER AUX ÉTAPES DE LA VENTE.



AGRICULTURE

BÂTIMENT  
TRAVAUX PUBLICS,  
PERFORMANCE  
ÉNERGÉTIQUE

INDUSTRIE

SANTÉ / SOCIAL

TERTIAIRE

HOTELLERIE  
RESTAURATION  
TOURISME

FORMATIONS  
GÉNÉRALES, SOCLE  
/ CLÉA

ACCOMPAGNEMENT ET  
DÉVELOPPEMENT  
PERSONNEL

PRÉVENTION /  
SÉCURITÉ

TRANSPORT /  
LOGISTIQUE

NUMÉRIQUE /  
AUDIOVISUEL

### LIEU DE LA FORMATION

GRETA NORD AQUITAINE

### PUBLIC CONCERNÉ

Salariés, demandeurs d'emploi,  
particuliers.

### PRÉ-REQUIS

Vendeurs, technico-  
commerciaux.

### DÉTAILS DATE DE LA FORMATION

Séminaire inter - entreprises.  
Programmation trimestrielle :  
nous consulter.

### MODALITÉS DE FINANCEMENT

- Financement personnel
- Plan de développement des  
compétences

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser l'essentiel des techniques de vente pour réussir ses entretiens commerciaux.

## CONTENU DE LA FORMATION

- Identifier les phases clés du cycle de vente : contacter ; connaître ; comparer ; convaincre ; conclure ; collaborer ; continuer.
- Découvrir les besoins et les motivations des clients (méthode « SONCAS »).
- Proposer une offre et présenter des arguments (méthode « CAB »).
- Pratiquer l'écoute active, le questionnement, la reformulation, et la réponse aux objections des clients.

## CONDITIONS DE FORMATION

- Séminaire inter - entreprises,
- Effectif réduit,
- Exposé interactif,
- Cas pratiques.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Attestation de formation.

## PROFIL DES INTERVENANTS

Professionnels expérimentés en techniques de vente.

## VOS CONSEILLERS DES AGENCES DE GIRONDE

Anne Célia FAVREAU  
CFC  
anne-celia.favreau@ac-  
bordeaux.fr  
05 57 55 43 20  
06 32 64 14 88