



Mettre l'humain au cœur de nos enjeux

# ÉTAPES SPÉCIFIQUES DE LA VENTE

---

115 BD DE METZ - 35700 RENNES  
02 99 27 41 00

ORGANISME DE FORMATION N° 53 35 06 34 235

---



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :  
ACTIONS DE FORMATION

La certification qualité a été délivrée au titre  
de la catégorie d'action suivante: ACTIONS DE  
FORMATION

# ÉTAPES SPÉCIFIQUES DE LA VENTE

## FORMATION: PROSPECTION ET TRANSFORMATIONS COMMERCIALES

### OBJECTIFS

- Offrir une première bonne impression
- Ecouter et accompagner les attentes
- Orienter l'entretien

### CONTENU

- La préparation d'un contact client
- L'accueil pour offrir une première bonne image
- La prise de contact
- L'écoute active
- Le traitement des réclamations

### MODALITÉS

- Tarifs: à partir de 2050€ HT/Jour + ingénierie pédagogique
- Durée : 14h
- Méthode mobilisées: apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité: accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation: questionnaire de fin de formation
- Pré-requis: autositionnement
- Délai d'accès; 4 à 6 semaines

## FORMATION: NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

### OBJECTIFS

- Renforcer l'étape de la vente liée à l'argumentation
- Structurer la technique du CAB dans ses entretiens commerciaux

### CONTENU

- L'argumentation dans la dynamique de vente
- La construction d'un argument pertinent
- La technique du CAB : Caractéristiques, Avantages, Bénéfices
- La construction et l'appropriation de ses propres CAB

### MODALITÉS

- Tarifs: à partir de 2050€ HT/Jour + ingénierie pédagogique
- Durée : 14h
- Méthode mobilisées: apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité: accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation: questionnaire de fin de formation
- Pré-requis: autositionnement
- Délai d'accès; 4 à 6 semaines

# ÉTAPES SPÉCIFIQUES DE LA VENTE

## FORMATION: FIDÉLISATION COMMERCIALES

### OBJECTIFS

- Renforcer l'étape de conclusion et de transformation d'un prospect en client
- Identifier comment transformer différents types de postures de prospects en clients

### CONTENU

- Repositionner la conclusion et la transformation dans la dynamique de vente
- Identifier les différents signes positifs
- Construire ses propres sonars et murs de rebonds
- Conclure la vente pour emporter la commande : les techniques

### MODALITÉS

- Tarifs: à partir de 2050€ HT/Jour + ingénierie pédagogique
- Durée : 14h
- Méthode mobilisées: apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité: accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation: questionnaire de fin de formation
- Pré-requis: autositionnement
- Délai d'accès; 4 à 6 semaines