



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

**OCCITANIE**

**HAUTE-GARONNE**

# MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE

REF : FOR-00581

DURÉE : 2 jours - 14h

DATES : [consulter notre calendrier](#)

TARIF : 420€ TTC

## PUBLIC

➤ Conjoint, salarié, dirigeant, créateur et repreneur d'entreprise

## PRÉ-REQUIS

➤ Avoir un projet de création, reprise ou développement d'entreprise

## LIEUX DE FORMATION

- CMA Formation Toulouse Centre  
55 blvd de l'Embouchure, 31200 Toulouse
- CMA Antenne du Comminges  
5 espace Pégot, 31800 Saint-Gaudens

## MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

➤ Jusqu'à la veille de la formation

## ACCESSIBILITÉ

➤ Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 40

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique
- Mises en situation
- Méthodes interrogatives et démonstratives
- Formation accessible en présentiel

## ÉVALUATION

➤ Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation

## INFORMATION ET INSCRIPTION

- Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut
- Nos conseillers sont à votre disposition au 06 70 00 48 17 ou par courriel à [formation@cm-toulouse.fr](mailto:formation@cm-toulouse.fr)

JE M'INSCRIS

## OBJECTIFS

- **COMPRENDRE** les enjeux de la stratégie des ventes
- **MAÎTRISER** les techniques de vente et de négociation
- **GAGNER** en efficacité par des entretiens structurés (clients, fournisseurs)
- **SAVOIR** se mettre en situation concrète

## PROGRAMME

- **COMPRENDRE LES ENJEUX STRATÉGIQUES DES VENTES**
  - Rappel des fondamentaux de la communication
  - Démarche et préparation à effectuer avant une vente
  - Le système sensoriel de votre interlocuteur
  - Identifier une caractéristique propre à la communication
  - Diagnostic de votre cible : topologie
  - Comment se présenter de façon claire et percutante
  - Créer un climat de confiance dès la prise de contact prospect
  - Valoriser ses atouts, les connaître, les démontrer
  - Réaliser une présentation flash adaptable en fonction du contexte
- **MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE, DE NÉGOCIATION**
  - Règle des « 20 premières secondes »
  - Écoute active avec ses interlocuteurs
  - Découverte client en utilisant les différentes formes de questions
  - Technique du SIPD : situation - implication - problème - désir
  - Analyser les motivations d'achat clients avec la méthode SONCAS
  - Argumentaire adapté à son offre et aux besoins du consommateur
  - Méthode CAB : caractéristiques - avantages - bénéfices
  - Reformuler les éléments clés de l'entretien
  - Effectuer une proposition adaptée à son interlocuteur, présentation du prix
  - Savoir conclure un entretien de vente, prise de congé
- **GAGNER EN EFFICACITÉ PAR DES ENTRETIENS DE VENTE STRUCTURÉS**
  - Augmenter son taux de concrétisation sur devis
  - Comprendre les intérêts de chaque partie
  - Les entretiens téléphoniques : atout majeur de la négociation
  - Prouver votre efficacité par votre stratégie numérique
- **SAVOIR SE METTRE EN SITUATION CONCRÈTE**

CMA FORMATION