

Voie d'accès

☒ Formation continue

Éligible au CPF

☐ Oui

☒ Non

PUBLIC

- Toute personne amenée à exercer du commerce en entreprise
- Tout commercial B to B en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Entrée possible en fonction de la demande
- Effectif minimum de 4 personnes et 10 personnes maximum
- Inscription possible toute l'année selon le calendrier en cours

OBJECTIFS

- Structurer son approche de la prospection à la fidélisation
- Maîtriser les étapes de la démarche commerciale
- Développer et conduire son entretien de vente
- Savoir conclure

DURÉE

- 2 journées : 14h

TARIFS

- **Tarif inter** : 690€ net de taxe par personne
- **Tarif intra** : nous consulter

MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

Cette formation est animée par un formateur spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.

Méthodes transmissives et interrogatives :

- Alternance de contenus théoriques et méthodologiques, échange d'expériences
- Cas pratiques et mises en situation
- Exercices d'application à partir de situations propres aux participants

Contact

FORMATION CONTINUE
fc.ccivf@campus120.cci.fr
05 49 37 44 68

Lieux de formation

Site de Poitiers

CCI de la Vienne - Campus 120
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Site de Montmorillon

Immeuble Eco espace
70 rue de la Concise
86500 Montmorillon

Site de Loudun

Espace formation
1 avenue de la Coopération
86200 Loudun



**Taux de satisfaction
en 2025**

100 %



**Nombre de formés
en 2025**

3

PROGRAMME & CONTENU

I- Adopter une posture commerciale

- Comprendre les enjeux de la relation client
- Immersion : se mettre à la place du client
- Identifier les leviers de satisfaction

II- Prise de rendez-vous téléphonique

- Créer un premier contact engageant
- Structurer sa présentation pour instaurer la confiance
- Détecter les opportunités d'échange
- Élaborer son guide d'appel
- Mise en pratique : simulations téléphoniques

III- Prise de contact client

- Créer du lien et valoriser son image
- Exercices d'entraînement à la prise de contact

IV- Entretien de découverte

- Techniques de questionnement et d'écoute active
- Élaboration d'une stratégie de découverte
- Mise en situation : entretien client

V- Argumentation et traitement des objections

- Construire un argumentaire convaincant
- Présenter son offre et défendre son prix
- Répondre aux objections avec souplesse
- Validation de l'adhésion
- Ateliers pratiques : argumentaire et objections

VI- Conclusion et fidélisation

- Techniques de conclusion de vente
- Obtenir des recommandations
- Relancer efficacement
- Fidéliser le client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle de la progression et du développement des connaissances et des compétences acquises conformément aux objectifs visés tout au long de la formation.
- Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.
- Délivrance d'une attestation de formation.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap :

referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +45ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration

