



# TECHNIQUES DE VENTE : MAÎTRISER LES TECHNIQUES ET POSTURES CLÉS DU COMMERCIAL PERFORMANT

Commercial



## DURÉE

14 heures /  
2 jours



## INTERVENANT

Formateur expert en développement  
commercial avec expérience terrain  
confirmée



## NOMBRE DE STAGIAIRES

Maximum 10

## PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux débutants ou en montée en compétences

Technico-commerciaux

Agents commerciaux

Conseillers de vente ayant un rôle de négociation

## OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Cerner les attentes des clients (BtoB, BtoC) et structurer une démarche de vente adaptée
- Préparer efficacement ses entretiens en prenant en compte le contexte, les enjeux et le profil client
- Conduire un entretien commercial structuré : de la prise de contact à la conclusion et la revente
- Argumenter avec impact en s'appuyant sur les motivations profondes d'achat
- Gérer les objections et conclure la vente dans une logique de partenariat durable

SARL H2 Formation  
105 RUE DES MOURETTES, 26000 VALENCE  
[www.h2formation.fr](http://www.h2formation.fr)

[contact@h2formation.fr](mailto:contact@h2formation.fr)  
Tel : 04 86 84 21 13



Enregistrée sous le numéro **84260374026**. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports structurés et méthodologiques

Études de cas réels et retours d'expérience

Jeux de rôle d'entretien complet (prise de contact – conclusion)

Exercices de reformulation, argumentation, objection

Feedbacks individuels et collectifs

Supports et fiches outils remis (argumentaires types, check-lists)

## ÉVALUATION & VALIDATION

Auto-positionnement initial / final

Évaluation continue lors des mises en situation

Quiz de validation des acquis

Simulation d'entretien complet avec débrief

Certificat de réalisation

# CONTENU DE LA FORMATION

## FONDATIONS & PRISE DE CONTACT

- Comprendre les attentes et motivations clients
- Élaboration du profil client cible
- Préparation d'un entretien (diagnostic, enjeux, objectifs)
- Techniques d'ouverture : accroche, écoute active, questionnement
- Simulation d'entretien : prise de contact & découverte

## ARGUMENTATION, OBJECTIONS & CLÔTURE

- Construire des arguments percutants : bénéfices et preuves
- Techniques de vente conseil et personnalisation
- Gérer les objections : identification, traitement stratégique
- Techniques de clôture et incitation à l'engagement
- La revente (upsell / cross-sell) et fidélisation
- Simulation d'entretien complet + debrief