

 e-Learning |  1 290€ |  100h

# LES TECHNIQUES DE VENTE

Certificat officiel de compétences, Fiche n° 3422, enregistré à l'Inventaire de la Commission Nationale des Certifications Professionnelles par décision de la Commission plénière du 26 mars 2018  
Certification inscrite à la liste nationale des formations éligibles au CPF (LNI). Code CPF : 230070

## PRÉ-REQUIS

Aucun

## OBJECTIFS

Cette certification participe, en structurant et améliorant les techniques de vente, à l'essor du chiffre d'affaire de l'entreprise en appréhendant les nouveaux enjeux et motivations des clients.

Elle vise à maîtriser les étapes de l'acte de vente ; de la prospection commerciale avec une gestion structurée et optimisée ; aux étapes de l'entretien de vente, à la stratégie de négociation.

Elle contribue à professionnaliser les collaborateurs en leur fournissant, outils techniques et méthodes leur permettant d'appréhender chaque étape efficacement pour conclure leurs ventes.

### Valeur ajoutée :

Cette certification est une voie à une mobilité professionnelle interne ou externe à l'entreprise et permet aux individus d'évoluer et de progresser dans leurs fonctions et leurs responsabilités. Les entreprises formant leurs collaborateurs à cette compétence voient croître leurs chiffres d'affaires.

En effet, cette certification représente un moteur pour la croissance de l'entreprise en améliorant et harmonisant leurs pratiques commerciales autour d'un socle commun de compétences. De fait, l'entreprise se retrouve dans une logique de vendre mieux pour vendre plus.

## PROGRAMME

La formation s'étale de 1 à 21 jours en fonction du niveau du candidat et de ses objectifs. La durée est également fonction de son environnement professionnel, de ses qualifications et de son parcours personnel.

La formation est dispensée sous la forme de 3 modules suivis en continu ou discontinu. La pédagogie privilégie les séquences participatives mobilisant l'interactivité, la prise d'initiative et l'esprit critique (*mises en situations professionnelles, étude de cas, autopoositionnement...*).

Des séminaires peuvent être programmés en inter ou intra entreprise, suivis en présentiel ou en distanciel selon la situation personnelle ou professionnelle (*géographique, mobilité, handicap, disponibilité...*) du candidat.

### Module 1 : L'organisation de la prospection commerciale

### Module 2 : Les différentes étapes de l'entretien de vente

### Module 3 : La négociation client

## METIERS

Responsable Magasin  
Conseiller(ère) de Vente  
Attaché(e) Commercial  
Attaché(e) - Technico-Commercial (ATC)  
Manager de Rayon de la Grande Distribution  
Business Developer  
Responsable de Secteur

## COMPÉTENCES

### La gestion efficace de la prospection commerciale :

- Déterminer le profil des prospects ciblés en s'interrogeant sur les secteurs ou acteurs susceptibles d'utiliser l'offre pour permettre une recherche d'informations optimisées.

### La prospection téléphonique :

- Réaliser une accroche percutante et personnalisée permettant d'asseoir sa crédibilité et éveiller l'intérêt du prospect.

### L'entretien de vente en face à face :

- Utiliser les techniques de communication : d'écoute active, de reformulation et de questionnement pour obtenir toutes les informations nécessaires à une compréhension optimale du besoin et des motivations d'achat du prospect.

### L'entretien de vente au téléphone :

- Utiliser les techniques de vente similaire à l'entretien en face à face en veillant à être attentif à la maîtrise de sa communication à distance (*voix, choix des mots, attitude*) pour compenser le manque de contact direct.

### La négociation client :

- Négocier les marges commerciales de son offre en tenant compte de la réglementation du marché européen pour aboutir à un accord financier permettant la satisfaction des deux parties dans un principe de « gagnant-gagnant ».