

---

## ORGANISATION

**Durée** : 22 heures et 30 minutes

**Mode d'organisation** : Présentiel

---

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

---

### PUBLIC VISÉ

La formation s'adresse aux professionnels de la vente BtoB et aux entrepreneurs qui souhaitent améliorer leurs techniques d'entretien client, par téléphone et physique, tels que : commerciaux et chefs de vente, business developers, responsables ou directeurs des ventes, entrepreneurs ou créateurs de start-up, dirigeants d'entreprise...

---

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation **Techniques de ventes** développe les compétences pour être capable de :

- Mieux se connaître et performer grâce au développement personnel
- Renforcer et adapter sa communication interpersonnelle à ses interlocuteurs
- Maîtriser les différentes phases de la vente
- Explorer les besoins et traiter les objections
- Activer les leviers psychologiques du vendeur
- Négocier en déjouant les pièges des acheteurs
- Fidéliser le client et soigner la relation durablement

---

### DESCRIPTION

Durée : 3 journées de formation.

Horaires : matin (08h45-12h30) ; après-midi (13h45-17h30).

Notre **cours Techniques de vente** couvre les sujets suivants :

- Développer un mental et un comportement gagnants
- Gestion du succès comme des éventuels rejets ou échecs
- Communication interpersonnelle
- Préparation et planification de ses actions
- Les 8 phases de la vente
- Exploration des besoins et traitement des objections
- Clés mentales du vendeur : optimisme et créativité
- Techniques pour déjouer les pièges des acheteurs
- Négociation et conclusion de la vente
- Suivi et fidélisation du client

---

### PRÉREQUIS

La formation requiert l'utilisation d'un ordinateur portable personnel.

---

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les apports théoriques sont suivis d'une mise en pratique à travers des cas pratiques et mises en situation appropriés.

La formation est organisée en groupe de 10 participants maximum.

La formation est animée par un formateur professionnel, spécialisé dans les domaines de la vente de produits et services en BtoB, de la relation et du service clients.

---

### MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Supports de cours et ressources via notre plateforme e-learning, accès valable 1 année.

---

### MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

L'atteinte des objectifs fait l'objet d'un contrôle régulier, à travers des cas pratiques communs et individuels permettant à l'apprenant de se situer.

Une attestation est délivrée au participant par Cadschool à l'issue de la formation.

**FINANCEMENT**

CHF 1'950.-

Remise -12.5% pour l'inscription à 2 formations de la filière Vente.

Remise -25% pour l'inscription à 3 formations de la filière Vente.

Découvrez [nos différentes modalités de financement](#) ou contactez-nous.