

# Réussir ses ventes

Code FC 11 04 - Mise à jour 23/04/2024



**Formation**  
Continue

**Démarrage**  
**18/05 - 1- 2/06 et 6/07/2026**



## Objectifs et savoir-faire attendus

- o Accélérer le processus de décision des acheteurs potentiels
- o Fidéliser ses clients, ...
- o Optimiser sa démarche commerciale

## Contenu de la formation

- o Savoir se vendre avant de vendre
  - Vocation
  - Objectifs
  - CAP: Caractéristique-Avantage-Preuve
- o Petit traité de psychologie de la vente et solutions pour mieux convaincre
  - Qu'est-ce qu'un acheteur ?
  - Qu'attend-t-il de nous ?
  - Pourquoi commence-t-il et finit-il souvent par dire non ?

- o Le besoin
  - Découvrir ses attentes
  - SONCAS
  - Savoir révéler un besoin
  - Fiches Prospects et Clients à personnaliser
  - Conclure sur le besoin

- o La proposition
  - Comment mettre en valeur ses produits
  - CAP
  - Les signaux des clients
  - Adhésion
  - Neutralité
  - Résistance, ...
- Les refus ou désaccords
- Comprendre les objections
- Les anticiper

 **Durée**  
**4 jours, 28 heures**

 **Lieu**  
**NOVÉHA + distanciel**

 **Public**  
Commercial( e ) ; Assistant commercial( e ) ; Responsable ; Manager d'équipe ; Manager ; Dirigeant( e )

 **Tarifs**  
Inter : 900 € HT par participant  
Intra en entreprise : sur devis

 **Pré-requis**  
Expérience de la vente

 **La qualité Novéha**

- Taux de **satisfaction** des apprenants (2024) : **96%**
- Nombre total de **salariés formés** (2024) : **1219**

**Code FC 11 04 - Mise à jour** 23/04/2024

• Y répondre

- La commande
- Savoir convaincre en fin d'entretien
- Les propositions-tests
- La conclusion directe
- L'alternative et autres techniques de conclusion
- L'engagement partiel
- Conclure face à plusieurs décideurs
- Réussir sa sortie

oldées créatives pour communiquer, garder le lien avec ses clients

◦ Techniques de l'acteur au service de la vente en face-à-face

- Savoir lâcher prise
- Se présenter
- Avoir et donner confiance
- Ecouter
- Argumenter
- Répondre aux objections éventuelles
- Conclure

◦ Plan d'actions personnel

## 2) Rythme et organisation de la formation

### 3) Modalités pédagogiques

Expositive ; Demonstrative ; Interrogative ; Active

## 4) Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap – avec un référent handicap qui coordonne leur parcours