**Programme de formation 2026 :** Les fondamentaux de la vente
Version : 1.0
REFERENCE : TECH 1
Date de mise à jour : novembre 2026
Responsable : Romain Poilane

## FORMATION : LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

**Public :** Dirigeants, managers commerciaux et commerciaux

Formation accessible aux personnes en situation de Handicap.

**Prérequis :** Avoir un métier au contact de la relation client (conseil, vente, avant-vente, service client)

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier les étapes fondamentales d'un processus de vente et leur rôle dans la progression d'une opportunité
- Conduire un entretien de vente structuré, de la prise de contact jusqu'à la conclusion
- Développer une posture commerciale professionnelle orientée vers la compréhension du client et la création de valeur

**Durée et format** :

- 2 jours (14 h)
- Présentiel
- Pour une efficacité pédagogique optimale, les sessions sont limitées à 8 participants

**Modalités et délais d'accès :**

L'inscription à la formation s'effectue sur demande par téléphone, par e-mail ou via le formulaire de contact de notre site internet. Un échange préalable permet d'identifier les besoins du participant ou de l'entreprise.

Après validation de la demande, un devis et une convention de formation sont transmis au client. L'inscription est confirmée après acceptation des documents contractuels.

Les dates de formation sont définies dans notre catalogue pour les formations en INTER et conjointement avec l'entreprise pour les formations en INTRA. Un délai minimum de 10 jours calendaires est prévu entre la validation de la commande et le démarrage de la formation.

**Programme de formation 2026 :** Les fondamentaux de la vente
Version : 1.0
REFERENCE : TECH 1
Date de mise à jour : novembre 2026
Responsable : Romain Poilane

**Méthodes pédagogiques :**

- Apports théoriques dispensés par le formateur pour structurer les apprentissages.
- Pédagogie active :
  - Travail de préparation et de rédaction
  - Mise en situation et Jeu de rôle
  - Exercices de mise en application
- Nos méthodes sont actives et collaboratives, elles garantissent un équilibre entre apports théoriques, temps d'échanges, exercices et feedback.

**Méthodes d'évaluation :**

- Test de positionnement réalisé en amont pour identifier le niveau de départ.
- Exercice de rédaction des questions de découverte, adapté au contexte commercial de chaque participant.
- Exercice de construction d'argumentaires de vente des principales prestations selon la méthode BAC.
- Exercice de rédaction d'un guide personnel de traitement des principales objections rencontrées.
- Mises en situation sous forme de jeux de rôle avec feedback des participants et du formateur.
- Élaboration d'un plan d'actions individuel entre chaque session pour favoriser le transfert en situation de travail.

## PROGRAMME DETAILLE :

### Identifier les étapes fondamentales d'un processus de vente et leur rôle dans la progression d'une opportunité

- Les différentes étapes d'un processus de vente complexe et les enjeux associés
- La préparation d'un rendez-vous commercial
- Le projet du client
- Les freins au changement et leurs impacts sur la décision du client
- Les pratiques et comportements des vendeurs à succès

### Conduire un entretien de vente structuré : de la prise de contact jusqu'à la conclusion

**Programme de formation 2026 :** Les fondamentaux de la vente
Version : 1.0
REFERENCE : TECH 1
Date de mise à jour : novembre 2026
Responsable : Romain Poilane

### 1) Bien démarrer son entretien de vente

- L'impact de la première impression sur la suite de l'échange.
- Les techniques permettant d'instaurer rapidement un climat de confiance et de susciter l'intérêt
- La posture commerciale favorisant l'écoute et le dialogue
- L'initiative, le cadrage de l'entretien et du processus de vente.

### 2) Découvrir les enjeux et besoins

- Les fondamentaux de la découverte
- Les techniques de questionnements
- Les enjeux, le degré de motivation, les critères de décision du prospect
- La demande vs le besoin
- Les freins et obstacles à la décision
- L'engament du prospect

### 3) Argumenter et traiter les objections

- L'argumentaire personnalisé
- Les arguments orientés bénéfices clients
- Les méthodologies de traitement des objections

### 4) Conclure son entretien de vente

- Les signaux favorables à la conclusion
- Le ressenti du prospect
- Les techniques de closing
- Les micros-engagement, l'engagement et les prochaines étapes

Pratique :

- Mise en situation dans les 3 postures (commercial, client, observateur qui donne le feedback)
- Jeux de rôles

**Programme de formation 2026 :** Les fondamentaux de la vente
Version : 1.0
REFERENCE : TECH 1
Date de mise à jour : novembre 2026
Responsable : Romain Poilane

**Développer une posture commerciale professionnelle orientée vers la compréhension du client et la création de valeur**

- La posture de « vente conseil »
- La relation de confiance
- L'écoute orientée compréhension
- Les prises de consciences
- L'apport de valeur