

**Programme de formation 2026 : Les fondamentaux de la vente**

Version : 1.0

REFERENCE : TECH 1

Date de mise à jour : Juin 2026

Responsable : Romain Poilane



---

## **FORMATION : LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE**

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

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

### **Objectifs pédagogiques :**

- Reconnaître et maîtriser les fondamentaux d'un cycle/processus de vente
- Différencier les étapes clés d'un entretien commercial efficace
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente : du premier contact jusqu'au closing.
- Appliquer les techniques de vente adaptée à chaque étape
- Adopter une posture professionnelle qui apporte de la valeur au client

### **Durée et format :**

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

### **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.

**Programme de formation 2026 : Les fondamentaux de la vente**

Version : 1.0

REFERENCE : TECH 1

Date de mise à jour : Juin 2026

Responsable : Romain Poilane



---

**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 :**

**1) Les enjeux d'un entretien de vente**

- Situer le contexte commercial, les enjeux et les attentes du client.
- Identifier les éléments clés d'une bonne préparation de rendez-vous.
- Appliquer une démarche structurée qui améliore les résultats.
- Valider un projet : Processus et critères de décision.
- Reconnaître les freins au changement et leurs impacts sur la performance commerciale.
- S'inspirer des pratiques des vendeurs à succès.

**2) Bien démarrer son entretien de vente**

- Mesurer l'impact de la première impression sur la suite de l'échange.
- Mettre en œuvre les techniques pour instaurer la confiance rapidement.
- Susciter l'envie de l'interlocuteur de s'investir dans la conversation.
- Adopter une posture d'écoute et s'installer dans l'entretien.
- Prendre le lead, cadrer l'échange et le processus de vente.

**3) Découvrir les enjeux et besoins**

- Maîtriser les fondamentaux de la phase de découverte.
- Évaluer le degré de motivation du prospect.
- Distinguer la demande exprimée du besoin réel.
- Favoriser les prises de conscience chez l'interlocuteur.
- Utiliser les techniques de questionnement adaptées à chaque situation.
- Engager le prospect dans le processus de vente et faire émerger les obstacles à la signature

**4) Argumenter et traiter les objections**

- Exploiter les informations recueillies en découverte pour construire un argumentaire personnalisé.
- Appliquer les techniques d'argumentation orientées bénéfiques client.

**Programme de formation 2026 : Les fondamentaux de la vente**

Version : 1.0

REFERENCE : TECH 1

Date de mise à jour : Juin 2026

Responsable : Romain Poilane



- 
- Suivre une méthodologie structurée pour traiter les objections et vaincre les résistances.

**5) Conclure son entretien de vente**

- Identifier le bon moment et utiliser les techniques de closing appropriées.
- Recueillir le ressenti du prospect pour ajuster son approche.
- Obtenir un engagement clair à l'issue de l'entretien.
- Définir et valider une prochaine étape concrète avec le prospect.