STRATÉGIE COMMERCIALE / VENTE

NOUVELLE FORMATION 2026

Améliorer sa technique de vente - en blended

Maîtrisez les étapes clés du processus de vente, de la découverte client au closing

Avantages de la formation

À l'issue de cette formation, le participant maîtrise les **étapes clés** du processus de vente, conduit un **entretien de découverte client** structuré, construit un **argumentaire adapté** (méthode CAP/SONCAS), traite les objections courantes et **conclut efficacement** une vente, en s'appuyant sur un **plan d'actions** personnalisé.

Objectifs de la formation

- Identifier les étapes clés du processus de vente et leur enchaînement logique.
- Conduire une phase de découverte client structurée en utilisant les techniques de questionnement (entonnoir, SONCAS)
- Élaborer un plan de découverte client adapté à son activité.
- Construire un argumentaire de vente efficace selon la méthode CAP.
- Anticiper et traiter les objections courantes avec des techniques adaptées.
- Identifier les techniques de négociation et de conclusion de vente (closing).
- Formuler un plan d'actions personnalisé pour améliorer sa pratique commerciale.

Conditions d'admission

- Entretien préalable pour vérification des prérequis, attentes/besoins

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif 630€

PRISME — CRÉER SA RÉUSSITE

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par **FRANCE TRAVAIL** (Aide Individuelle à la Formation), **OPCO**, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.

Public

Entrepreneurs immatriculés en Bourgogne Franche-Comté.

Prérequis

Avoir une activité commerciale existante. Avoir un ordinateur équipé d'un micro, d'une caméra et d'une connexion internet (pas de formation sur smartphone)

Durée de la formation

10h30 (dont 3h30 asynchrone) en distanciel synchrone.

Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

Début de session si l'effectif minimum requis est atteint.

Retrouvez les dates des prochaines sessions sur notre site internet

SUITE

Améliorer sa technique de vente - en blended

PROGRAMME

Séquence 1 — Introduction au processus de vente (1h30)

- Analyse du rapport à la vente de chaque participant.
- Les étapes clés de la vente (exercice de l'arbre : client, besoin, proposition).
- Présentation du parcours blended et de l'outil Parcooroo.

Séquence 2 — Découvrir les besoins de mon client (3h)

- Mise en situation : exercice « Vendez-moi ce stylo ».
- Les motivations d'achat : méthode SONCAS.
- Types de questions et méthode de l'entonnoir.
- Construction du plan de découverte client individuel.

Séquence 3 — Connaître mon client pour mieux argumenter (3h)

- Simulation de la phase de découverte client (jeux de rôle).
- Méthode CAP : Caractéristique, Avantage, Preuve.
- Préparation aux objections courantes et logique de concession

Séquence 4 — Simulation et mise en pratique (3h)

- Rappel : objections, négociation et contreparties.
- Techniques de conclusion de vente (closing).
- Jeux de rôle complets vendeur/acheteur avec feedback formateur.
- Plan d'actions personnalisé : 3 actions concrètes à engager.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

Classes virtuelles (synchrone) et travaux intersessions via Parcooroo (asynchrone).
Méthodes expositives, interrogatives et participatives.
Mises en situation et jeux de rôle vendeur/acheteur.
Cas pratiques adaptés aux activités des participants.
Diaporamas, vidéos pédagogiques, exercices interactifs, quiz en ligne, plateforme Parcooroo.

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation formative sous forme de questionnaire (ouvert ou choix multiple). Simulations et jeux de rôle avec feedback formateur.
Attestation de formation.

RÉSULTATS ATTENDUS

Mener un entretien de découverte client structuré.
Construire un argumentaire CAP adapté au profil SONCAS du client.
Traiter les objections courantes avec méthode.
Conclure efficacement une vente (closing).
Repartir avec un plan d'actions personnalisé et concret.

Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.

Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référente handicap, Adeline Delmer, est à votre écoute au : 03 81 47 97 00.

Outils et supports

Connexion internet stable. Une webcam sur PC. Un micro et des haut-parleurs. Accès à la plateforme Parcooroo (lien transmis avant la formation).