Formation Techniques de vente

Maîtriser les fondamentaux avancés de la vente moderne, structurer une démarche commerciale performante et professionnaliser chaque étape du cycle de vente pour augmenter significativement le taux de closing.

Durée	1 jour (7 heures) : 9 h 00 à 12 h 30 et 14 h 00 à 17 h 30, en une journée ou en deux demi-journées
Format	En présentiel (à Rennes, à Paris ou dans vos locaux) ou à distance (classe virtuelle en direct)
Organisation	Inter-entreprises ou intra-entreprise, de 1 à 4 apprenants
Lieu des sessions inter	Rennes, Paris, À distance
Sessions inter programmées	19 janvier 2027 : À distance 15 mars 2027 : Rennes 18 mai 2027 : Paris 22 juin 2027 : À distance 16 septembre 2027 : Rennes 30 novembre 2027 : Paris
Public visé	Commerciaux, business developers, SDR, account executives, dirigeants, consultants, entrepreneur souhaitant structurer une méthode de vente robuste, efficace et mesurable.
Niveau	Tous niveaux
Prérequis	Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé À distance, prévoir : un ordinateur une connexion internet stable une webcam de qualité adéquate un navigateur web à jour (Chrome ou équivalent) un espace au calme un système audio adapté (casque ou enceintes) + micro.
Tarifs	Inter : 990 € HT par participant (inter-entreprises) Intra : À partir de 2 690 € HT forfait par groupe (intra-entreprise) TVA 20 % en sus. Tarifs indicatifs : le prix applicable est celui de la proposition ou du devis accepté (CGV, article 5).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Appliquer les fondamentaux de la vente moderne, fondés sur la confiance et la compréhension client.
- Construire un discours clair, structuré et différenciant.
- Adapter sa communication à chaque profil d’acheteur.
- Gérer la relation client avec méthode, de la découverte au closing.
- Mesurer et améliorer continuellement sa performance commerciale.

Programme

Module 1 – Comprendre la psychologie d'achat et la posture du vendeur moderne — 1h45 · En groupe

Application

- Décoder les ressorts psychologiques de la décision d'achat : émotions, confiance, besoin de sécurité et reconnaissance.
- Identifier les styles de clients et adapter son discours selon les profils comportementaux (DISC, SONCAS, motivations profondes).
- Comprendre la posture du vendeur conseil : passer du "vendeur qui parle" à "l'expert qui aide à décider".
- Savoir instaurer la confiance dès les premières secondes : écoute, regard, rythme et alignement corporel.

Action

- Auto-diagnostic de son style de vente (écoute, persuasion, structure).
- Exercice d'observation et d'adaptation à différents types de clients (analytique, expressif, directif, réservé).
- Création d'une checklist des comportements clés à adopter selon la typologie d'acheteur.

Module 2 – Maîtriser l'art du questionnement et de la découverte des besoins — 1h45 · En groupe

Application

- Les 3 niveaux de découverte : situation, problème, impact.
- Les techniques de questionnement : entonnoir, reformulation, effet miroir, silence stratégique.
- Savoir distinguer besoin exprimé, besoin latent et besoin caché.
- Transformer la découverte en levier d'influence : comment amener le prospect à prendre conscience de sa problématique.

Action

- Construction d'un guide de découverte structuré, spécifique à son activité.
- Entraînement sur des cas concrets : simulations de découverte clients avec feedback immédiat.
- Rédaction d'un script de 10 questions à haut pouvoir d'influence commerciale.

Module 3 – Argumenter, convaincre et valoriser sans sur-vendre — 1h45 · En groupe

Application

- Construire une argumentation sur-mesure : bénéfices, preuves, différenciation.
- Utiliser les modèles CAP (Caractéristique – Avantage – Preuve) et CAB (Caractéristique – Avantage – Bénéfice).
- Intégrer les leviers émotionnels à son argumentation : plaisir, gain, sécurité, reconnaissance.
- Gérer les signaux d'hésitation et renforcer la confiance dans le processus d'achat.

Action

- Création d'une matrice d'argumentation adaptée à son offre.
- Rédaction de 3 pitchs de vente orientés client, selon le profil du décideur.
- Simulation d'entretien de vente avec analyse de la qualité d'écoute et de conviction.

Module 4 – Conclure avec assurance et créer un engagement durable — 1h45 · En groupe

Application

- Les signes d'achat et de décision : comment détecter le bon moment pour conclure.
- Les techniques de closing : alternative, résumé, silence, reformulation de gain.
- Traiter les dernières objections avec élégance et détermination.
- Sécuriser la relation post-signature : follow-up, plan d'action, fidélisation.

Action

- Rédaction d'un plan de closing personnalisé pour ses prochains rendez-vous.
- Mises en situation de conclusion d'entretien : 3 scénarios (acheteur hésitant, négociateur dur, indécis).
- Création d'un protocole de relance post-entretien pour renforcer la conversion.

Déroulement

Réunion de cadrage	30 minutes Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Un échange simple et direct pour : comprendre vos enjeux et vos besoins, identifier les compétences à renforcer, ajuster le programme sur-mesure, et enfin caler la logistique (dates, horaires, financement).
La journée immersive de formation	7 heures Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Sur une journée consécutive ou deux demi-journées distinctes, cette formation se veut très opérationnelle. En face-à-face avec votre formateur-expert, vous travaillez exclusivement les compétences dont vous avez besoin, avec une large place à la mise en pratique à partir de vos cas d'usage, de vos cibles et de vos outils du quotidien.

Méthodes mobilisées et moyens pédagogiques

Méthodes mobilisées : apports courts du formateur, exercices et mises en situation sur vos propres cas (cibles, offres, outils), débriefs individualisés. Moyens : en présentiel, salle de formation à Rennes ou à Paris, ou dans vos locaux ; à distance, classe virtuelle en direct sur une plateforme sécurisée accessible depuis l'extranet Propulsez. Support : un support présentant l'essentiel des points vus et des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace extranet de chaque apprenant.

Modalités d'évaluation

Avant et après la formation, chaque apprenant se positionne sur les compétences visées par le programme : l'écart mesure sa progression, reportée sur son attestation de fin de formation. Un questionnaire de satisfaction est rempli en fin de formation, puis un questionnaire à froid trois mois après. Détails sur la page Évaluation des formations .

Documents remis

Feuille d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Modalités et délai d'accès

Modalités d'accès : demande de devis ou de rendez-vous depuis cette page, au 02 30 96 13 30 ou à bonjour@propulsez.fr ; réunion de cadrage pour recueillir vos besoins ; proposition ou devis, puis signature de la convention de formation ; positionnement des apprenants et envoi des convocations avant la formation. Délai d'accès : en intra, deux semaines en moyenne entre la validation de la demande et le début de la formation, selon les disponibilités ; pour une session inter, la date de la session choisie parmi celles affichées sur la fiche, sous réserve de places disponibles.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des adaptations étudiées au cas par cas. Pour toute demande, contactez notre référente handicap, Charlotte VIARD, au 02 30 96 13 30 ou à cviard@propulsez.fr. Vous n'avez pas à préciser la nature de votre situation.

Financement

Nos formations sont éligibles au financement par les Opérateurs de Compétences (OPCO) qui sont des organismes agréés par l'Etat pour accompagner les employeurs, dans le cadre du financement de formations professionnelles, en fonction de leur éligibilité. Formation non certifiante, non éligible au CPF.

Contact

Propulsez, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. 02 30 96 13 30, bonjour@propulsez.fr. Fiche en ligne : propulsez.fr/formation/techniques-de-vente/. Indicateurs de résultats : propulsez.fr/nos-resultats/. Conditions générales de vente et règlement intérieur : propulsez.fr.

PROPULSEZ SAS au capital de 10 000 euros, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. RCS Rennes 942 083 205, SIRET 942 083 205 00016. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53351251135 auprès du préfet de région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Programme version du 28/10/2026, revu tous les six mois.