

PROGRAMME DE FORMATION

TECHNIQUES DE VENTE

Dernière modification : 19/11/2025

Communiquer et valoriser son approche de vente pour transformer chaque interaction client en opportunité de conversion dans le commerce de détails et l'univers du luxe.

Taux de satisfaction : 5.0/5 ★★★★★

Taux de réussite : 100%

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Aborder les clients et se présenter de manière professionnelle afin de mener les premières conversations.
- Engager proactivement la conversation et mener une discussion pour orienter et analyser le profil du client.
- Présenter les caractéristiques d'une offre en mettant en avant les bénéfices pour le client.
- Créer une relation durable en personnalisant son approche après la vente.

INFORMATIONS CONCERNANT LA FORMATION



Public visé

Tout commercial ou vendeur en prise de fonction ou souhaitant acquérir les outils de communication de la vente.

Tout professionnel en commerce souhaitant développer et perfectionner ses compétences en vente.

Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial ou de vendeur.



Durée

7 heures (1 jour)



Intervenant

Diplômé(e) d'Ecole de Commerce et expérimenté(e) dans le domaine de la vente du luxe et du commerce de détails.



Équipements nécessaires

Aucun



Prérequis

Aucun



Méthodes d'évaluation

Questionnaire de fin de formation



Méthodes pédagogiques

Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, sous-groupe et en individuel.

Études de cas. Mises en situation. Plan d'actions



Moyens pédagogiques

Powerpoint
Vidéoprojecteur
Paperboard
Salle de réunion



Modalités et conditions d'accès

L'inscription à la formation se fait via un formulaire en ligne sur notre site internet ou un dossier papier, où le candidat présente brièvement son projet professionnel et sa motivation. L'accès est ouvert à tous, sans prérequis strict, et se base principalement sur l'intérêt pour le domaine.



Accessibilité

La formation est conçue pour être pleinement accessible aux personnes en situation de handicap. Les locaux sont adaptés pour garantir un accès facile et sécurisé, et les supports pédagogiques ainsi que les méthodes d'enseignement peuvent être personnalisés pour répondre aux besoins spécifiques de chaque participant. Un interlocuteur dédié est disponible pour organiser les aménagements nécessaires dès l'inscription.

CONTENU DE LA FORMATION

1. Module 1 - ABORDER & ACCROCHER

- Communiquer de façon verbale, non verbale et paraverbale
- Communiquer avec conscience de la règle des 4 fois 20
- Briser la glace pour mettre en confiance

2. Module 2 - ENGAGER la conversation et ECOUTER activement

- Questionner de façon pertinente
- Ecouter activement
- Mener une conversation d'intérêt envers le client
- Orienter vers le bon choix avec la méthode de l'entonnoir

3. Module 3 - EDIFIER et présenter son offre

- Vendre en utilisant la méthode CAB
- Valoriser son produit par le story telling
- Engendrer la désirabilité par l'expérience (touch & feel)

4. Module 4 - ELARGIR la relation client

- Calculer la Valeur Vie Client (Customer LifeTime Value)
- Personnaliser son offre à partir de toutes les informations partagées
- Consolider la relation de façon durable avec les techniques de Clienteling