



# Techniques de vente

<b>Description</b>	Ce cours vous permet d'acquérir et de renforcer les compétences commerciales en vente externe auprès des entreprises. Vous améliorez votre approche client. Ce n'est pas un cours sur la vente en commerce de détail.
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Communication et vente</li><li>• Les étapes de l'entretien de vente</li><li>• Présentation et découverte du client</li><li>• Argumentation et objections</li><li>• Négociation et conclusion</li></ul>
<b>Prérequis</b>	Bon niveau de français : C1
<b>Groupe cible</b>	Conseillers en vente externe ou toute personne aspirant à exercer cette fonction
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mieux maîtriser le déroulement d'un entretien de vente et ses différentes étapes</li><li>• Maîtriser les qualités du vendeur et comprendre le comportement d'achat des clients</li><li>• Savoir valoriser le client tout en se crédibilisant.</li><li>• Maîtriser la découverte de la situation, des préoccupations et des attentes du client</li><li>• Savoir présenter ses produits services et organiser son argumentation</li><li>• Maîtriser les différents aspects de la négociation et savoir faire face aux principales objections</li><li>• Faciliter la conclusion de l'entretien de vente.</li></ul>
<b>Méthodologie/Didactique</b>	La formation comprend des présentations théoriques, des exercices pratiques ainsi que Des mises en situation, des jeux de rôles et la résolution de cas pratiques.
<b>Informations supplémentaires</b>	Le formateur est M. Jean-Claude Jacques, spécialiste en communication, négociation, vente, marketing.
<b>Date</b>	sur demande / D_73596
<b>Durée</b>	Total 18.00 période(s)
<b>Ecolage</b>	CHF 630.00
<b>Lieu du cours</b>	Ecole-club Migros Lausanne (en cours de planification)

**Ecole-club Migros Lausanne** Tel. +41 58 568 30 00

Rue de Genève 33  
1003 Lausanne

[ecoleclub@gmvd.migros.ch](mailto:ecoleclub@gmvd.migros.ch)  
[ecole-club.ch](http://ecole-club.ch)

