PROGRAMME DE FORMATION · COMMERCIAL · TECHNIQUES DE VENTE

En présentiel à Marseille

Maîtriser les techniques de vente

Réf MM-PROG-COM-2-008-21H · v1.0 · Novembre 2026

21h	3 jours	5	1 890 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Structuration ou consolidation des techniques commerciales pour mener un cycle de vente complet et performant.

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Préparer un entretien commercial avec méthode et qualification structurée du prospect
2. Maîtriser les étapes du cycle de vente
3. Adopter une posture d'écoute active et de questionnement commercial
4. Piloter une vente et défendre la valeur
5. Conclure, sécuriser et fidéliser la prise de décision client

POUR QUI

Commerciaux, business developers, indépendants et dirigeants (B2B ou B2C), tout collaborateur utilisant les techniques commerciales. Tout niveau.

AVANT DE COMMENCER

Expérience commerciale ou en relation client

Poste de travail avec accès à internet, suite bureautique

Des cas réels (offre, cibles, prospects) à travailler

APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 ET 2

Technique commerciale et préparation · Structuration des techniques de vente

Audit du marché : cycles de vente et benchmarks sectoriels · Étapes du cycle de vente

MODULES 3 ET 4

Argumentation et vente de valeur en entretien · Technique commerciale des objections et closing

Méthodes d'argumentation commerciale · Typologies d'objections commerciales

MODULE 5

Suivi commercial et fidélisation

Sécurisation post-vente et suivi commercial

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports

Cas pratiques

Jeux de rôle commerciaux

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 3H

Technique commerciale et préparation

Audit du marché : cycles de vente et benchmarks sectoriels · Méthodes de qualification structurée du prospect · Préparation d'un entretien commercial · Plan de découverte et questions clés

MODULE 2 · 5H

Structuration des techniques de vente

Étapes du cycle de vente · Écoute active et reformulation en vente · Identification des besoins et motivations client · Vente multi-interlocuteurs · Vente à distance vs vente hybride

MODULE 3 · 5H

Argumentation et vente de valeur en entretien

Méthodes d'argumentation commerciale · Vente de valeur et articulation ROI client · Démonstration et preuves commerciales · Défense de la valeur et du prix

MODULE 4 · 4H

Technique commerciale des objections et closing

Typologies d'objections commerciales · Méthodes de traitement d'objection · Techniques de closing commercial et engagement

MODULE 5 · 4H

Suivi commercial et fidélisation

Sécurisation post-vente et suivi commercial · Techniques de vente : upsell et cross-sell · Analyse des entretiens et retour sur pratique commerciale · Cas fil rouge : plan de vente et argumentaire

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial

Fin de formation

Projet final d'argumentaire de vente · Livrables : argumentaire commercial structuré, plan de vente personnalisé sur cas réel

Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

Informations pratiques

INSCRIPTION

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

TARIF

1 890 € HT par participant
Financement OPCO ou direct

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44