



# SE FAIRE CONNAITRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE – COMMERCIAL



## MIEUX VENDRE SES PRODUITS ET PRESTATIONS

### OBJECTIFS

- Distinguer les rôles du technico-commercial
- Identifier les bases de la relation client
- Produire une offre commerciale percutante
- Pratiquer les outils de négociation commerciale

### PRÉREQUIS

Maîtriser le socle de connaissances de base

### PUBLIC

Chef d'entreprise artisanale  
Conjoint collaborateur  
Associé  
Salarié

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

### DURÉE

3 jours : 21 heures

### INTERVENANT

Formateur Consultant spécialisé Marketing Vente et expert de la dynamisation commerciale des entreprises artisanales.

### VALIDATION

Réaliser les exercices d'évaluation

Vous voulez être compétitif, développer votre clientèle, augmenter votre chiffre d'affaires ?

Fort de votre maîtrise technique et de la connaissance de vos produits et prestations, vous êtes parfois à court d'arguments pour conclure une vente ?

Amener un prospect à devenir acheteur, fidéliser un client et lui donner envie d'acheter plus, est une question de méthode et de rigueur.

Cette formation vous permet d'acquérir les outils et la méthode pour vendre efficacement.

### CONTACTS

#### GESTIONNAIRES DE FORMATION

**Schiltigheim :** [gestionfc67@cm-alsace.fr](mailto:gestionfc67@cm-alsace.fr) 03 88 19 79 64

**Mulhouse :** [gestionfcm@cm-alsace.fr](mailto:gestionfcm@cm-alsace.fr) 03 89 46 89 17

**Colmar :** [gestionfcc@cm-alsace.fr](mailto:gestionfcc@cm-alsace.fr) 03 89 20 84 65

#### REFERENTS HANDICAP

**Alsace :**  
Gabrielle PIGEARD [gpigeard@cm-alsace.fr](mailto:gpigeard@cm-alsace.fr) 03 89 46 89 75

### ÉQUIPEMENT TECHNIQUE

Salles de formation dédiées : vidéoprojecteur, accès internet haut débit, parc informatique, salle de pause

### LIEUX ET DATES

Formation proposée à Schiltigheim, Colmar et Mulhouse.  
Pour connaître les dates, consulter la programmation sur :
 

- notre site internet : [cm-alsace.fr](http://cm-alsace.fr)
- notre plateforme de services : [services.cm-alsace.fr](http://services.cm-alsace.fr)

Fréquence de la formation : 6 sessions par an

### TARIF

630 € net de taxes

Se renseigner auprès de nos conseillères en formation pour obtenir un devis et connaître les possibilités de prise en charge.

Taux de satisfaction

**99,3%**



## PROGRAMME

### JOUR 1

#### 1. Préparer les outils pour développer les compétences commerciales d'une entreprise artisanale :

- la différence entre le Technicien et le Vendeur : définir le métier de technico-commercial (sédentaire ou itinérant) de son entreprise
- lister les points forts de son entreprise et de son offre
- choisir sa politique commerciale entre les différentes formes de négociation
- définir les objectifs qualitatifs et quantitatifs de son entreprise et de son vendeur

#### 2. Prise de contact :

- prendre conscience de son image
- optimiser les 3 modes de langage pour inspirer confiance
- pratiquer l'écoute active pour un bon échange commercial

### JOUR 2

#### 3. Découverte du client et de ses besoins :

- maîtriser les approches pour mieux cerner le client, ses besoins, ses motivations et ses contraintes
- construire sa propre boîte à outils de découverte en personnalisant les méthodes

#### 4. Argumentation de l'offre ou justification du devis :

- prévoir des arguments avec ses avantages concurrentiels pour se démarquer
- construire sa boîte à outils en personnalisant les arguments pour convaincre

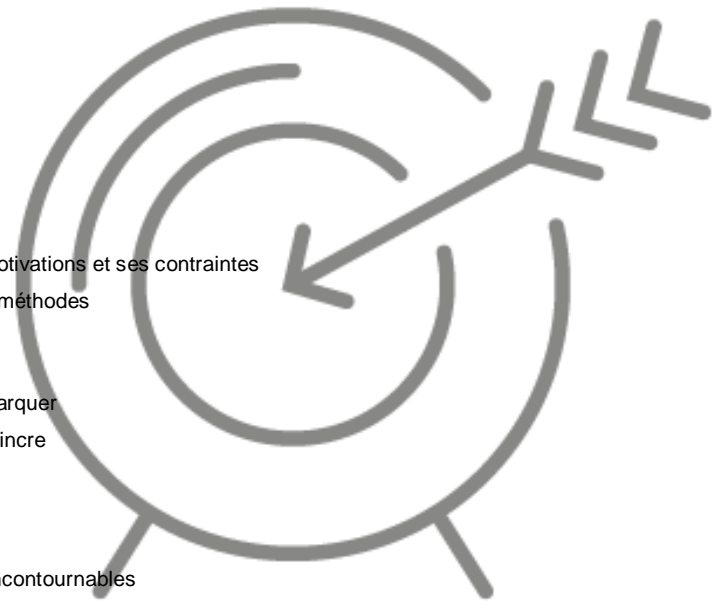
### JOUR 3

#### 5. Traitement des objections standards et l'objection prix :

- construire sa boîte à outils en préparant ses réponses selon 4 étapes incontournables
- travailler son approche et les réponses possibles face à l'objection prix

#### 6. Conclusion et consolidation de la relation :

- assurer le suivi et s'assurer de la satisfaction de son client



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Pédagogie active et interactive - Personnalisation des outils de négociation au contexte des entreprises des participants

Exposés - Exercices pratiques - Jeux de rôles et mises en situations filmées et débriefées - Travaux de groupe - Travail personnel

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

**Évaluation formative** tout au long de la formation : Mises en situation - Objectifs à réaliser lors des intersessions

**Évaluation sommative** en fin de formation : construction d'une boîte à outils adaptée au contexte de l'entreprise de chaque stagiaire

[Conditions générales de vente](#)

