

# Techniques de vente

Pour non-commerciaux

2 jours (14 heures)



---

## OBJECTIF

---

- Maîtriser les fondamentaux de l'approche commerciale
- Harmoniser son activité avec la relation commerciale
- Découvrir ses qualités de communicant

---

## PRE-REQUIS

---

Aucun

---

## PARTICIPANTS

---

Toute personne ayant une dimension commerciale dans ses fonctions et souhaitant développer ses compétences en matière de relation client

---

## PROGRAMME

---

- **Intégrer une dimension commerciale dans sa fonction**
  - Etre en cohérence avec la vision stratégique de l'entreprise
  - Promouvoir l'image de l'entreprise
  - Comprendre les motivations et freins à la relation client
- **Intégrer les techniques de vente**
  - La technique de l'écoute active
  - Savoir poser des questions
  - S'adapter aux différents profils clients
  - Savoir traiter les objections
- **Valoriser sa prestation dans la relation commerciale**
  - Faire de son activité un atout
  - Personnaliser la relation client
  - Faire évoluer les besoins du client
  - Coordonner son action avec les autres services de son entreprise
- **Découvrir et développer son potentiel commercial**
  - Identifier ses points forts
  - Communiquer sur les thèmes privilégiés de ses clients
  - Mettre l'accent sur ses atouts



ARAMIS Formation - 15B, rue de la Mare à Tissier – 91280 SAINT-PIERRE-DU-PERRAY - Tél : 01 60 79 19 88

[formation@aramisgroup.fr](mailto:formation@aramisgroup.fr)

ARAMIS Formation marque commerciale de SN CDTEL Formation - – S.A. au capital de 81 000 €

Siret : 439 143 538 00031 – APE : 8559 A – Organisme n° 11 91 05098 91