

Optimiser sa relation client en point de vente : entretien de vente – Classe virtuelle

Immobilier Commerçant - 2026

En résumé

Découvrez l'art de la vente active : écoutez, proposez, et faites acheter.

Grâce à cette formation, renforcez votre capacité à déceler les véritables besoins de vos clients et à présenter vos produits de façon à déclencher l'achat.

Objectifs :

Détecter le besoin exprimé et/ou latent du client.

Présenter, proposer et convaincre le client d'acheter le produit.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Vendeurs débutants en magasin, agence, PDV.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.

Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

250 €
Net de taxe par personne

T8 ENTRETIENVENTECV 24-A24

 Une demi-journée
(matin) soit 3h30

 Formation à distance

 Classe virtuelle

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

• lun 05 oct 2026



1. Développer sa capacité à découvrir le besoin exprimé et/ou latent du client

Introduction à la découverte des besoins

Importance de la compréhension des besoins clients.

Différence entre besoin exprimé et besoin latent.

Techniques de questionnement

Types de questions : ouvertes, fermées, de clarification.

Techniques de reformulation.

Pratique de l'écoute active.

Exercices pratiques

Jeux de rôle et simulations pour pratiquer la découverte des besoins.

Analyse de cas concrets et discussion en groupe.

2. Savoir présenter, proposer et faire acheter son produit

Techniques de présentation efficace

Structurer une présentation commerciale.

Adapter son discours en fonction du client.

Utiliser des supports visuels et des démonstrations.

Argumentation et persuasion

Construire des arguments convaincants.

Techniques de persuasion et de réponse aux objections.

Techniques de closing

Identifier les signaux d'achat.

Techniques pour conclure la vente.

Gestion des dernières objections et clôture de la vente.

Exercice pratique

Simulation de vente

Jeux de rôle où chaque participant doit découvrir les besoins du client, présenter un produit et conclure la vente.

Discussion et feedback en groupe sur les performances et les points d'amélioration.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

