

Fondamentaux Techniques de Vente

Lien : https://maroc-performance.com/formation/fondamentaux-techniques-de-vente

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC297

CATÉGORIE
Techniques de Vente

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Découvrir et se positionner sur les besoins d'un prospect ou client
- Acquérir les techniques et outils de la vente
- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente

POUR QUI ?

- Commerciaux
- Technico-commerciaux
- Assistants commerciaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les attentes du client et le parcours client

- Identifier les compétences indispensables pour être un bon vendeur
- Comprendre les enjeux de la relation client
- Appréhender l'importance de la vente dans le processus marketing et commercial
- Comprendre les nouveaux parcours clients
- Intégrer les différentes étapes du processus de vente

2 / Préparer son entretien de vente

- Définir sa cible de prospects
- Constituer son fichier prospects
- Définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes
- Collecter les informations grâce au digital : Web, réseaux sociaux

3 / Prendre contact

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante
- Attirer l'attention de l'interlocuteur et susciter son intérêt
- Créer l'interaction avec le client

4 / Découvrir les besoins et les motivations du client

- Tout découvrir de la situation, des besoins du client
- Déterminer les motivations réelles
- Questionner efficacement : techniques et bonnes pratiques

Maroc Performance

- Reformuler sa compréhension du besoin

5 / Argumenter et convaincre son client

- Argumenter efficacement
- Défendre son prix
- Répondre en souplesse aux objections du client

6 / Conclure l'entretien et signer

- Créer une empreinte plus positive
- Saisir le bon moment pour conclure : les "feux verts" de la conclusion
- Engager le client à l’achat.
- Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels
- Prendre congé

7 / Créer une relation durable

- Poursuivre l'expérience client après la vente
- Rester dans le paysage du client pour fidéliser et revendre

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

19 au 23 Nov. 2026	Distanciel
27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC297
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance