

Perfectionnement Techniques de Vente

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

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC298

CATÉGORIE
Techniques de Vente

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Identifier, comprendre les besoins/motivations du client
- Adapter ses techniques de vente à chaque situation
- Savoir comment se différencier de la concurrence
- Donner envie aux clients les plus exigeants

POUR QUI ?

- Commerciaux
- Technico-commerciaux
- Assistants commerciaux



Programme détaillé

1 / Adapter son approche commerciale à la typologie de besoin client

- Les techniques de vente classiques : atouts et limites
- Identifier le niveau de maturité du besoin du client/prospect
- Identifier la démarche commerciale adaptée à chaque situation de vente
- Repérer les comportements adaptés dans chaque situation de vente

2 / TECHNIQUE DE VENTE N°1 : Intégrer la vente AGILE

- Repérer les 4 situations de vente
- Adopter le réflexe vente AGILE

3 / TECHNIQUE DE VENTE N°2 : Créer le besoin avec la vente persuasive

- Les situations de vente persuasive
- Faire la différence dès les premières minutes avec la "bande annonce"
- Faire prendre conscience de problèmes à venir
- Montrer les conséquences négatives pour le client d'une non-action
- Démontrer son expertise en s'appuyant sur des références actives
- Rassurer pour donner envie de changer
- Rester dans le paysage du client en cas de non-décision immédiate

4 / TECHNIQUE DE VENTE N°3 : Accélérer l'envie de changer avec la vente créative

- Les situations de vente créative
- Optimiser le contact pour donner envie de s'exprimer

Maroc Performance

- Faire émerger les besoins latents
- Mettre en évidence des insatisfactions
- Créer la solution appropriée
- Renforcer et accélérer le besoin de changement : les leviers de l'influence
- Traiter les réticences objectives et dépasser les réticences irrationnelles

5 / TECHNIQUE DE VENTE N°4 : Se différencier par son expertise avec la vente réactive

- Aller à l'essentiel
- Se démarquer avec l'argumentation concurrentielle

6 / TECHNIQUE DE VENTE N°5 : Co-construire la solution avec la vente conseil

- Les situations de vente conseil - Aider le client à exprimer son besoin
- Dépasser le besoin explicite pour découvrir les besoins implicites
- Maîtriser les techniques d'écoute active
- Identifier avec le client la ou les solutions déjà envisagées
- Accompagner le client dans l'évaluation des solutions envisagées
- Construire avec le client la solution la plus adaptée
- Renforcer les bénéfices de la solution
- Aider le client à prendre sa décision
- Identifier dès la vente d'autres opportunités de rencontre

Maroc Performance

⚗ 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

Prochaines dates programmées

10 au 11 Déc. 2026	Distanciel
19 au 20 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
15 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 : MC298
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance