

Entretien de Vente : techniques pour réussir ses ventes

Lien :
https://maroc-performance.com/formation/entretien-de-vente-techniques-pour-reussir-ses-ventes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**MC306**	**Techniques de Vente**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les techniques d’écoute et de découverte des besoins des clients et de proposition de solutions
- Acquérir un état d’esprit de vendeur passionné qui connaît et aime ses produits
- Transformer rapidement un prospect en client
- Utiliser des méthodes commerciales efficientes

POUR QUI ?

- Commercial
- Ingénieur commercial
- Technico-commercial

MAROC PERFORMANCE
La Référence pour la Formation et le Conseil



Programme détaillé

1 / Le concept de la vente

- Qu'est-ce que le vente ?
- Pourquoi est-il nécessaire de capitaliser sur l'entretien de vente ?
- Suis-je un bon commercial ?
- Qu'est-ce qu'un entretien de vente efficace ?

2 / Savoir préparer son entretien

- Savoir définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes
- Collecter les informations sur l'entreprise et son interlocuteur (historique, chiffres, enjeux, etc.)
- Préparer son mental et son apparence

3 / Bien communiquer, le début de la vente

- Contrôler mes attitudes (le non verbal)
- Créer un climat de confiance
- Développer mon empathie
- Parler positivement (le verbal)
- Renforcer mon assertivité grâce à quelques repères
- Écouter le prospect/client pour mieux le connaître

4 / Comment créer un espace d'écoute

- Se synchroniser
- Alterner position haute et position basse

Maroc Performance

- S'adapter à son interlocuteur

5 / Comment développer son écoute

- Se centrer sur son interlocuteur
- Ecouter avec tous ses sens
- Questionner

6 / La conduite de l'entretien : outils du leadership moderne

- Maîtriser et diriger ses entretiens de vente
- Typologie des interlocuteurs
- Optimiser son questionnement en fonction de ses interlocuteurs
- Préparer ses entretiens
- La question introductive
- Découvrir les besoins d'un prospect/client grâce à la méthode SONCAS
- Les questions particulières
- Les questions personnelles
- Les questions déstabilisantes
- Les questions imprécises
- Les questions pièges
- Les questions de controverse
- Repérer les freins et les actes d'achat
- La prise de congé

Maroc Performance

7 / Argumenter avec efficacité

- Identifier son style par un auto-diagnostic
- Situer l’argumentation dans l’entretien de vente
- Construire une argumentation structuréemarché/produits/distribution

8 / S'ajuster avec ses interlocuteurs avec finesse

- Développer l’empathie pour harmoniser sa communication
- Renforcer sa crédibilité par l’adaptation de son discours
- Décrypter les besoins : les règles d’or de l’écoute active
- Instaurer une relation éthique avec son client

9 / Renforcer l'impact de son argumentation

- Utiliser les leviers de l’influence pour conclure la vente
- Argumenter de façon ciblée et n’utiliser que ce qui est nécessaire
- Solliciter tous ses sens pour mieux convaincre

10 / Valoriser son offre par le talent oratoire

- Les techniques oratoires qui font la différence
- Optimiser sa communication pour gagner de l’impact : voix, élocution, gestuelle efficace

11 / Déjouer la pression des acheteurs

- Préparer la réunion : le contexte, les enjeux, le rôle de chaque décideur/prescripteur
- Utiliser efficacement les techniques d'animation face à des clients aux intérêts divergents
- Comment repérer les "jeux de pouvoir"

12 / Négocier les prix et maintenir la marge

- Argumenter autour des 3 piliers : société, produits, prix
- Présenter son prix avec assurance et savoir le défendre
- Comment "Expliquer" votre Valeur Ajoutée sans vous "Justifier"

13 / Rebondir sur le refus d'un client

- Faire exprimer le client sur le "Pourquoi" de son refus
- Maîtriser ses émotions
- Trouver des leviers pour déstabiliser le client

Maroc Performance

- Comment relancer la négociation et récupérer le contrat

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

22 au 23 Déc. 2026	Distanciel
26 au 27 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
25 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
25 au 26 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés