



VENDEZ COMME VOUS ÊTES

FORMATEUR : Alain MULERIS de VITAMINE V est consultant formateur en développement commercial. Plus de 20 ans de pratique de vente et de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise.

Auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » Eyrolles.

OBJECTIFS

Identifier les mécanismes de la communication de vente

Identifier comment appliquer les différentes phases d'un rendez-vous (les 4 C).

Identifier les principales techniques de vente et comment les maîtriser dans son quotidien de dirigeant.e

Expérimenter des méthodes pour mener efficacement un entretien de vente

Expérimenter des méthodes de conclusion d'un entretien dans le but de gagner une vente.

PROGRAMME

1ère demi-journée :

La vente, c'est quoi ? Les objectifs du rendez-vous. Identifier ses freins et s'appuyer sur ses moteurs. Les techniques de communication.

2ème demi-journée :

Comment influencer son interlocuteur. Les principes de PNL. Les principes fondamentaux de la vente. Les 4 phases du rendez-vous commercial.

3ème demi-journée :

Réponses aux objections. Travailler son mental. Jeux de rôles : mise en situation de RDV commerciaux.

4ème demi-journée :

Jeux de rôles et exercices pratiques de mise en situation en vidéo. Prenez et respectez vos engagements commerciaux et votre plan d'actions.

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Venez comme vous êtes, ce sera parfait. Vous participerez à des ateliers en binôme et en groupe pour vivre différentes situations de vente. Grâce à des jeux de rôles, nous allons travailler la vente relationnelle avec celle/celui que vous êtes.

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 2 jours – 14 heures

PUBLIC : Dirigeant, Cadres, Manager d'équipe et leur collaborateur

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 02/04/2026 par la responsable pédagogique