MÉTIERS DU TOURISME ET DU COMMERCE

Mise à jour : 17/06/2026

Techniques de vente

Maîtriser les techniques & outils de vente

Dates
Sur demande, nous consulter

Durée
2 jours soit 14 heures - en présentiel

Tarifs
700 €/personne

Possibilités de financement
OPCO selon branche d'activités

Lieux
GAP

Contact
Pascale STOUVENOT
06 33 65 65 61
p.stouvenot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Entretien téléphonique, puis inscription sur devis signé

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
1 semaine avant

Blocs de compétences
Aucun

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Aucune

Taux de satisfaction
99%

Taux de réussite
Non concerné

Nombre de stagiaires
3

Taux d'abandon/interruption
0%

Taux d'insertion
100%

Publics

Tout collaborateur travaillant dans la vente

Objectifs

Prendre connaissance des nouveaux parcours d'achat en B to B et B to C
Maîtriser les techniques & outils de vente
Acquérir les étapes de l'entretien de vente

Pré-requis

Aucun

Programme

JOUR 1

- Identifier les besoins & orienter le parcours client
- Définir sa cible pour conduire des entretiens commerciaux utiles
- Créer le contact pour provoquer l'échange
- Cerner les besoins du client & y répondre en adaptant son offre

JOUR 2

- Démontrer les bénéfices de l'offre pour convaincre d'acheter
- Remporter la vente en réussissant la conclusion
- Fidéliser le client en consolidant la relation

Moyens pédagogiques et techniques

Minimum de 1 personne pour ouverture de session.

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. Documents supports de formation projetés. Alternance d'apports théoriques, d'échanges, de travaux pratiques et de réflexion.

Suivi et modalités d'évaluation

Evaluations orale et écrite en cours et en fin de formation.

Equipe pédagogique

Cette formation est animée par un consultant professionnel expert dans le domaine visé.

Débouchés

Non concerné

Les +

Evaluations en cours et en fin de formation
Attestation de présence
Attestation de formation