

Techniques de vente

Mieux comprendre les besoins, traiter les objections sans confrontation et sécuriser la conclusion avec une argumentation adaptée au client.

DURÉE**7 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**2 700 € HT / pers.**

Nous consulter

INTRA-ENTREPRISE**Sur devis**Dates au choix
à partir de 1 pers.**ÉVALUATION APPRENANTS****8.6**¹⁰

01 Présentation

Une vente se fragilise lorsque les besoins sont mal identifiés, que les objections sont traitées trop tard ou que l'argumentation reste identique d'un client à l'autre. Cette formation ACTINCO s'adresse aux équipes commerciales pour observer les situations réelles, structurer les étapes de la vente, adapter les arguments aux personnalités, traiter les objections et mieux préparer la conclusion. Une approche directement ancrée dans les rendez-vous clients, avec des temps de débrief et de mise en pratique.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Savoir détecter et s'appuyer sur les besoins du client
- Savoir identifier et traiter les objections
- Savoir conclure efficacement ses ventes
- Savoir adapter ses arguments en fonction des personnalités des clients

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Équipes commerciales

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

04 Programme détaillé

MODULE 1 Conclusion et engagement à l'action

SYNTHÈSE, ENGAGEMENT À L'ACTION ET REMISE DES SUPPORTS DE FORMATION.

Synthèse, engagement à l'action et remise des supports de formation.

MODULE 2 Argumenter pour convaincre

DÉBRIEF ET FORMATION SUR L'ARGUMENTATION ADAPTÉE AU CLIENT.

Débrief et formation sur l'argumentation adaptée au client.

MODULE 3 Mise en pratique des techniques de vente

APPLICATION DES TECHNIQUES EN RENDEZ-VOUS CLIENT.

Application des techniques en rendez-vous client.

MODULE 4 Structurer une vente

DÉBRIEF ET FORMATION SUR LA STRUCTURATION D'UNE VENTE.

Débrief et formation sur la structuration d'une vente.

MODULE 5 Observation en rendez-vous client

OBSERVATION DES BESOINS DE FORMATION DU PARTICIPANT EN SITUATION RÉELLE.

Observation des besoins de formation du participant en situation réelle.

MODULE 6 Mise en pratique de la structure de vente

RENDEZ-VOUS CLIENT ET APPLICATION DES ÉTAPES DE VENTE.

Rendez-vous client et application des étapes de vente.

MODULE 7 Identifier et traiter les objections

DÉBRIEF ET FORMATION SUR LES OBJECTIONS ET LEUR TRAITEMENT.

Débrief et formation sur les objections et leur traitement.

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Observation en situation professionnelle Débriefs individualisés Support de formation Exercices et mises en pratique

06 Encadrement pédagogique

Formation animée par Sandrine Faillat, experte des techniques de vente et de l'accompagnement des équipes commerciales.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Positionnement initial Évaluation des mises en pratique
Évaluation finale

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence Attestation de réalisation

08 Prochaines sessions

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

7 h

Dans vos locaux ou en salle privatisée

Les sessions inter-entreprises sont confirmées à partir de 5 participants inscrits. Dates et tarifs susceptibles d'évolution : la version en vigueur est celle publiée sur la fiche en ligne.

09 Feedback participants

“

Accompagnement personnalisé, prise en compte des particularités de l'interlocuteur.

Verbatims issus des questionnaires d'évaluation à chaud.

10 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	30 jours ouvrés minimum, dans un calendrier défini en concertation selon les disponibilités.
Financement	TVA 20 %. Prise en charge OPCO possible selon votre branche et votre plan de développement des compétences.
Accessibilité	Les personnes en situation de handicap peuvent être accueillies avec des adaptations spécifiques. Contactez Françoise Acca, référente handicap ACTINCO, au +33 (0)6 27 79 71 66 afin d'étudier ensemble les meilleures conditions d'accueil, en amont de l'inscription.

INTER-ENTREPRISES

Inscription sur demande. Analyse des besoins et organisation des séquences en situation professionnelle. Formation accessible aux personnes en situation de handicap après étude des besoins avec la référente handicap.

Session collective au calendrier. 2 700 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

La formation dans vos locaux, avec vos seules équipes, personnalisée à partir de vos cas réels.

En intra-entreprise, la formation se déroule dans vos locaux, avec vos seules équipes, et le programme est personnalisé à partir de vos cas réels. Le tarif est établi sur devis. Devis complet sur demande.

Un format sur mesure ?

Nous cadrons ensemble le format, la date et les modalités inter ou intra.

Échangeons sur vos besoins



Développer les compétences opérationnelles et stratégiques des professionnels du retail, depuis 2015.

ACTINCO conçoit sur mesure des dispositifs qui rendent les équipes autonomes et génèrent des résultats durables : formations, ACTINCO Mastermind® et collaboration stratégique, sur les sujets e-commerce, Drive, Category Management efficient

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice

Elle lance et anime les programmes ACTINCO Mastermind®. Domaines d'expertise : e-commerce, retail, Category Management efficient et responsable, data et information produit. Elle collabore avec l'Institut du Commerce et s'appuie sur son expérience chez Carrefour.

et responsable, data produit, IA et gouvernance.

ACADEMY	Formations E-commerce, Category & omnicanal management, Stratégie commerciale & marque, Leadership & transformation, Numérique responsable & éco-conception.
MASTERMIND®	ACTINCO Mastermind® — intelligence collective entre pairs : e-commerce, proximité, food service, RGM, digital marketing, pharmacie, leaders.
STRATEGIC COLLABORATION	Nous vous aidons à définir votre stratégie et à clarifier votre plan d'action. Nous partageons notre savoir-faire et vous fournissons les outils nécessaires pour mettre en œuvre votre stratégie.

Certifications : E-commerce, e-marketing, facilitation (visual mapping, Process Com, PNL), gestion de projets d'innovation, Scrum Master, Product Owner, Lego® Serious Play®, Leadership de la transition. Animatrice fresque de l'IA, fresque du Numérique, Business Resilience Game®.

Nos valeurs

Intelligence collective avec méthode	Transfert de compétences
Implication d'experts	Un temps investi, mesuré et utile
Déontologie par essence	Responsabilité et bienveillance

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Industriels, distributeurs, enseignes spécialisées et écoles accompagnés par ACTINCO.

Ackerman · AIA · Andros · Aoste · Bacardi-Martini · Barilla · Bel · Bonduelle · Candia · Carlsberg · Carrefour · Carte Noire · Coca-Cola · Colgate · Coop · Danone · Dim · Disney · E.Leclerc · Ecotone · EDHEC Business School · Essity · Fleury Michon · General Mills · Haleon · Haribo · Heineken · Henkel · Jacobs Douwe Egberts · Kellanova · Lavazza · LDC · Lego · Lesieur · Lindt · Lipton · Lustucru · Marie · Mars · McCain · McCormick · Nestlé · Panzani · PepsiCo · Playmobil · SC Johnson · St Michel · Thai Union · Truffaut · Unilever · Yoplait

Une question sur ce programme ?

Nous vous orientons vers le parcours adapté à vos enjeux et à votre niveau de maturité.

Échangeons sur vos besoins

ACTINCO — 37 rue d'Amsterdam, 75008 Paris, France · SIRET 811 047 760 00012 · NAF 70.22Z
Contact : Françoise Acca · +33 (0)6 27 79 71 66 · actin-co.com

Programme FOR-0CF605 · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.