

Méthodes et techniques de vente — niveau 1

Formation techniques de vente pour les équipes PGC & Retail : détecter les besoins, argumenter, traiter les objections et conclure, en trois jours.

DURÉE

21 heures (3 jours)

Présentiel

INTER-ENTREPRISES

4 800 € HT / pers.

Sur demande

1 à 12 participants

INTRA-ENTREPRISE

Session dès 4 800 € HT

Dates au choix

à partir de 1 pers.

Les indicateurs de résultats seront publiés dès les premières sessions réalisées.

01 Présentation

Une vente se gagne sur trois appuis : des besoins réellement compris, des objections anticipées et une argumentation ajustée à chaque client. Cette formation ACTINCO s'adresse aux responsables de vente junior et aux key account managers pour construire ces appuis en trois jours. Deux journées posent les fondamentaux, la troisième les met en pratique par des mises en situation débriefées.

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 argument en fonction des personnalités des clients

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Responsables de vente junior Key account managers

PRÉREQUIS

Aucun prérequis pour participer à cette formation

04 Programme détaillé

MODULE 1

Formation commerciale Niveau 1

- Programme Apprenant - Savoir vendre et négocier
- Jour 1 MATIN
- Présentation croisée
- Rôle et missions d'un chef de secteur en grande distribution gms et reseau bio
- Focus sur les clés pour une bonne organisation et pour la prospection
- Les étapes de vente
- La prise de contact
- Jour 1 APRES MIDI
- Qui est mon client ?
- Argumenter pour convaincre
- Mise en situation
- Jour 2 MATIN
- Récapitulatif des points essentiels
- La découverte des besoins
- Vérifier et conclure
- Mise en situation
- Jour 2 APRES MIDI
- Mise en situation (suite)
- Traitement des objections
- Conclusion
- Jour 3 MATIN
- Récolte des attentes des clients. Observation et débrief
- Apprendre à structurer son entretien de vente en 6 étapes. Mise en situation et débrief.
- Jour 3 APRES MIDI
- Apprendre à argumenter pour convaincre. Mise en situation et débrief
- Apprendre à Identifier et traiter les objections. Mise en situation et débrief

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Support de cours et lien des outils sont mis à disposition sur la plateforme ACTINCO et accessible par les apprenants

06 Encadrement pédagogique

Formation animée par un formateur expérimenté en Commerce et négociation. Elle aide au développement commercial de marques alimentaires en GMS et GSS. Les formations qu'elle développe sont sur mesure auprès des fondateurs et dirigeants de startups. elle forme également les équipes commerciales terrain de tous niveaux à gagner en impact en magasin à travers différents modules de formations à la technique de vente et au management d'équipes commerciales.

L'équipe pédagogique est encadrée par Françoise Acca contact@actin-co.com

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Un entretien au moment de l'inscription ou l'analyse du questionnaire de positionnement avant la session permettent d'ajuster le niveau des apports, le choix des cas travaillés et le rythme des séquences.
- Quiz
- Exercices pratiques
- Mises en situation

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Une feuille d'émargement est signée par les apprenants et les formateurs et par demi-journée de formation, elle permettra de justifier de la réalisation de la formation.
- Un questionnaire individuel de la satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la formation
- Un certificat de réalisation individuel de la formation sera produit

08 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès

7 jours. Formulaire d'inscription accessible sur la page de la formation

Inscription

Le descriptif de la formation est en ligne sur le site de ACTINCO L'inscription se fait en ligne ou par email. La validation définitive est assurée une fois que le formateur a validé avec le manager et/ou les personnes à former que la formation correspond à ses attentes ou nécessite une adaptation. La formation est en présentiel, dans l'entreprise demandeur ou dans une salle dans Paris. Les participants auront accès à la plateforme avec leur support pédagogique. Un livret de formation pour les participants sera partagé La formation est adaptée aux personnes en situation de handicap. Pour étudier les meilleures conditions d'accueil, contacter Françoise Acca, référente handicap, au +33 1 53 32 50 05.

Financement

Prise en charge OPCO possible

INTER-ENTREPRISES

4 800 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

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 de la session est de 4 800 € HT pour un participant et de 5 800 € HT à partir de deux. 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

09 Questions fréquentes

Méthodes et techniques de vente niveau 1 ou Techniques de vente : lequel choisir ?

« Méthodes et techniques de vente — niveau 1 » se déroule sur trois jours et s'adresse à des profils qui prennent leurs premières responsabilités commerciales. « Techniques de vente » est un format court d'une journée, centré sur l'entretien de vente pour des équipes déjà en poste. Choisissez le niveau 1 pour construire les fondamentaux, le format court pour renforcer une pratique existante.

À qui s'adresse la formation Méthodes et techniques de vente niveau 1 ?

Aux responsables de vente junior et aux key account managers qui doivent vendre et négocier en situations simples, obtenir des contreparties et traiter les objections courantes. Aucun prérequis n'est demandé : la formation part des fondamentaux et les met en pratique sur des cas issus du terrain.

Comment se déroulent les trois jours de formation ?

Les deux premiers jours posent les fondamentaux : rôle du chef de secteur, étapes de la vente, découverte des besoins, argumentation, conclusion et traitement des objections, avec des mises en situation. Le troisième jour est consacré à la pratique : entretiens de vente structurés en six étapes, argumentation et traitement des objections, chaque fois suivis d'un débrief.

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 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.

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

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.

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

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 1 53 32 50 05 • actin-co.com

Réclamations : actin-co.com/reclamation

Réf. FOR-6A8844 • Programme mis à jour le 21 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.