

CATALOGUE DE FORMATION

LA VENTE

DURÉE

2 jours par module de formation
(14 heures)

FORMAT

Présentiel ou Virtual Classroom

Préparez vos équipes aux transformations du monde professionnel avec MAKERS

MAKERS, partenaire des entreprises en quête de talents formés et opérationnels

Spécialiste de la formation en alternance et de la reconversion professionnelle, MAKERS accompagne les entreprises à chaque étape de leur stratégie RH.

Nos équipes conçoivent des parcours de formation sur mesure, directement liés à vos besoins métiers : relation client, commerce, back-office, banque, gestion...

Notre mission : former des profils motivés, opérationnels et adaptés à vos enjeux, grâce à des dispositifs financés (POEI, alternance, etc.) et un accompagnement de proximité.

Ensemble, faisons de la montée en compétences un levier de performance durable.

La vente : un levier stratégique au cœur de la performance des entreprises

Dans un contexte économique en constante évolution, où les comportements d'achat et les attentes des clients changent rapidement, la maîtrise des techniques de vente constitue un atout majeur pour toute entreprise. Plus que jamais, la performance commerciale repose sur la capacité à instaurer une relation de confiance, à comprendre les besoins réels du client et à proposer des solutions à forte valeur ajoutée.

Cette transformation exige le développement de nouvelles compétences, à la fois humaines et techniques : écoute active, communication persuasive et agilité dans l'usage des outils digitaux.

Notre formation courte en vente offre aux participants l'opportunité d'acquérir ou de renforcer ces savoir-faire clés à travers des mises en situation concrètes et des approches pédagogiques orientées résultats. L'objectif : développer une posture commerciale performante et durable, capable de créer de la valeur pour l'entreprise comme pour le client.

La vente

LE PROGRAMME

2 JOURS - 14 heures

Tous nos parcours peuvent être délivrés en Virtual Classroom

1 jour Les fondamentaux de la vente et de la posture commerciale

1 jour Convaincre, conclure et fidéliser

OBJECTIFS

- Maîtriser les étapes clés du processus de vente, de la prise de contact à la conclusion
- Adapter son discours et sa posture au profil et aux besoins du client
- Développer une écoute active et une communication persuasive
- Argumenter avec impact pour valoriser son offre et lever les objections

PUBLIC CIBLE

Vendeurs, responsables de vente, conseillers clientèle, commerciaux terrain



Intéressé(e) ?

Contactez-nous pour recevoir le programme détaillé de ce parcours :

eclairezmoi@makers-formation.fr

À votre disposition pour discuter du futur

ADRESSE

161 avenue de Verdun 94200 Ivry-sur-Seine

TÉLÉPHONE

01 75 43 86 72

CONTACT

formonsnous@makers-formation.fr

www.makers-formation.fr

www.trouvelejjob.fr