



TECHNIQUES COMMERCIALES ET VENTE

Compétences développées

Durée : 140 heures – Formation FOAD

La formation Techniques commerciales et vente permet d'acquérir les compétences essentielles pour développer une activité commerciale et maîtriser les techniques de vente dans un environnement professionnel.

Elle prépare les participants à identifier les besoins des clients, argumenter une offre commerciale et conclure une vente de manière efficace.

Objectifs de la formation

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

- identifier les besoins et attentes des clients
- présenter une offre commerciale adaptée
- argumenter et convaincre lors d'un entretien de vente
- négocier et conclure une vente
- développer une relation commerciale durable

Débouchés professionnels

Cette formation permet d'accéder à des postes tels que :

- chargé d'accueil
- agent d'accueil
- conseiller clientèle
- assistant relation client

- techniques de vente
- argumentation commerciale
- négociation commerciale
- gestion de la relation client

Modalités pédagogiques

La formation est dispensée à distance selon un dispositif FOAD (Formation Ouverte et À Distance) comprenant :

- modules e-learning interactifs
- classes virtuelles avec formateur
- exercices pratiques et études de cas
- évaluations en ligne

Plateforme pédagogique : Digiforma

Prérequis

- maîtrise de base de l'outil informatique
- compréhension du français à l'écrit et à l'oral

Public visé

- demandeurs d'emploi
- personnes en reconversion professionnelle
- personnes souhaitant développer des compétences commerciales