

VENTE CONSEIL / RELATION CLIENT

Vendre plus sans être agressif

[Renseignez Vous](#)

DURÉE 3h30	MODALITÉ Présentiel
PUBLIC VISÉ À préciser selon le public cible de la session	PRÉREQUIS Aucun prérequis technique. Être en situation d'accueil, de vente ou de conseil client est recommandé.
TARIF INDIVIDUEL 149 € HT / participant	TARIF GROUPE À partir de 690 € HT / groupe jusqu'à 10 personnes

Objectifs de la formation

Maîtriser une démarche de vente conseil structurée, adaptée au client, pour développer le taux de transformation sans pression commerciale excessive.

Compétences visées / Attendus

- Identifier le besoin client
- questionner efficacement
- argumenter avec la méthode CAP/SONCAS
- traiter les objections
- conclure et proposer une vente additionnelle.

Programme de formation

- 1) Les étapes clés de l'entretien de vente
- 2) Découverte active du besoin
- 3) Argumentation bénéfices client
- 4) Objections courantes et réponses adaptées
- 5) Conclusion, reformulation et vente complémentaire.

Modalités et délais d'accès

Inscription possible toute l'année, selon calendrier SFC ou session dédiée entreprise. Accès après échange sur le besoin et validation du devis/convention. Délai conseillé : 15 jours avant la session.

Méthodes mobilisées et d'évaluation

Apports courts, mises en situation, jeux de rôle, analyse de cas concrets issus du commerce, grille d'entretien de vente.

Évaluation : Quiz de positionnement, observation en mise en situation, grille d'évaluation des acquis, auto-évaluation finale.

Sanction / Attestation

Attestation de réalisation et certificat de compétences SFC non inscrit au RNCP/RS.

Réf. fiche : FC-SFC-001