

## VENTE EN FACE À FACE : DE LA PROSPECTION À LA RECOMMANDATION

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC059	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1360,00 €

### LIEUX ET DATES :

#### PARIS

- Du 30/09/2025 au 01/10/2025

### OBJECTIFS

- Communiquer, en s'adaptant à son interlocuteur et au canal de communication choisi.
- Exploiter des informations recueillies et élaborer une réponse adaptée, lors d'une vente.
- Conduire des entretiens avec des prospects, clients, assurés, victimes, bénéficiaires, ou leurs représentants (intermédiaires, experts, partenaires ou autres professionnels).
- Créer les conditions favorables à une vente ou à une solution d'offre additionnelle ou transactionnelle.
- Traiter les objections et formuler des réponses claires.
- Négocier dans le respect des stratégies de conquête et de fidélisation de l'entreprise.
- Suivre un scénario d'entretien.

#### Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

**Consultez le taux de satisfaction de nos formations**

**[ici >>](#)**

## POINTS FORTS

### **Modalités pédagogiques :**

**Dès le démarrage de la formation, les participants expérimentent des situations de vente et repèrent ainsi rapidement les bonnes pratiques en négociation commerciale.**

**Les mises en situations à chaque étape de l'entretien de vente permettent d'acquérir les réflexes gagnants.**

### **Formateur(s) :**

**Cette formation à la vente a été conçue et est animée par un expert en efficacité professionnelle et développement commercial.**

## PROGRAMME

### **A. Prospection**

1. Définir les missions de vente d'un conseiller
2. Etre orienté «client »
3. Intégrer les étapes du processus de vente

### **B. Préparation**

1. Définir des objectifs ambitieux et réalistes
2. Prévoir le matériel, le mental et la communication

### **C. Prise de contact**

1. Démarrer un entretien de vente en créant un climat positif
2. Créer l'interaction avec le client

### **D. Découverte**

1. Structurer sa découverte
2. Questionner : les bonnes pratiques
3. Déterminer les motivations réelles

### **E. Argumentation**

1. Démontrer les bénéfices de la solution
2. Valoriser son prix

### **F. Traitement des objections**

1. Se servir des objections pour valoriser l'offre
2. Rebondir sur les objections pour mieux argumenter

### **G. Conclusion de la vente et recommandation**

1. "Feux verts" de la conclusion
2. Prospecter par la recommandation

### **H. Après-vente**

1. Assurer le suivi après-vente pour fidéliser
2. Analyser ses performances

### **Validation des acquis :**

- **Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.**
- **Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.**
- **Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.**

### **Personnalisation parcours :**

**Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.**

## PUBLIC

Toute personne en situation de vente.

**Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap :** L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.

[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

### **Modalité d'accès :**

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

## TARIFS ET FINANCEMENTS

1360,00 €

Exonérés de TVA

## CONTACT

[mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 02/02/2026 à 09:59