# Techniques de vente et relation client

Formation professionnelle • Commerce • Relation client • Communication

## À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ✓ adopter une posture commerciale professionnelle
- ✓ mener un entretien de vente structuré
- ✓ identifier les besoins du client
- ✓ argumenter efficacement
- ✓ traiter les objections
- ✓ mettre en place des actions de fidélisation

## Au programme

1. Les bases de la relation client
2. Identifier les attentes et les besoins
3. Structurer un entretien de vente
4. Construire son argumentation
5. Traiter les objections
6. S'entraîner sur des cas concrets

## Comment ça se passe ?

**Méthode**
Apports courts, jeux de rôle, mises en situation

**Évaluation**
Quiz ou étude de cas à la fin

**À la fin**
Attestation de fin de formation
Formation non certifiante

**Délai d'accès :** 1 à 3 mois après signature du devis, selon les disponibilités. Financement OPCO : à compter de l'accord de prise en charge.
**Contact et référente handicap :** Virginie Prudent – vp-formation.fr/contact • Mise à jour : novembre 2026



**DURÉE**
À partir de 7 heures (1 jour), ajustée au besoin



**PUBLIC**
Commerciaux, vendeurs, personnes en relation client
Groupe : 4 à 12 personnes



**PRÉREQUIS**
Lire et suivre des consignes simples en français
Test de positionnement



**LIEU**
Sur site
ou à distance



**TARIF**
À partir de 100 € / h
Devis sur mesure



**ACCESSIBILITÉ**
Besoins étudiés avant la formation