



FORMATION « TECHNIQUES DE VENTE »

TRAINING

Partie 2

OBJECTIF

Cette formation vous permet de développer vos compétences rapidement en mettant en application les méthodes et préceptes développés lors de la partie théorique
(Alternance training, debriefing individuel et collectif).

L'entraînement intensif est une modalité pédagogique qui repose sur le postulat que c'est le fait de s'entraîner qui développe la performance

Cette formation de mise en situation aux techniques de vente ouvre de nouvelles perspectives pour améliorer son taux de transformation et son panier moyen.

Il est essentiel d'avoir suivi au préalable des modules de formation sur le thème abordé ou d'avoir déjà une pratique professionnelle dans le domaine

POPULATION CIBLE

Force de vente débutante et confirmée, électroménager, multimédia, culturel, encadrant
Cette action intervient après le module « technique de vente classique »

DUREE

1 journée.



CONTENU

La formation est axée sur 4 points principaux :

- Rappel ADAC
- S'entraîner pour performer, mise en situation avec débriefing individuel et collectif (80 % de la journée).
- Atelier avec déclinaison de ventes additionnelles et services pour chaque univers.
- Questionnaire de validation des acquis.

Programme :

- Accueil & présentation des objectifs.
- Rappel : mise en place de l'A.D.A.C selon le déroulé suivant :
- Accueil, découverte, argumentation et conclusion.
- S'entraîner pour performer via un magasin virtuel projeté sur écran.
- Les mises en situation jouées par les participants sont entièrement basées sur leurs réalités quotidiennes
- Test en réel et mise en situation afin de mesurer les capacités de chacun des vendeurs, alternance vendeurs / clients.
- Débriefing individuel et collectif, axe d'amélioration (voir détails debriefing ci-dessous).
- Les participants sont briefés sur leurs rôles respectifs. « Le fait de jouer plusieurs mises en situation permet de prendre du recul et d'expérimenter de nouvelles choses ».
- Ateliers par groupe de 2 ou 3 pour élaborer une liste exhaustive des services et ventes additionnelles à vendre par univers, cette liste sera compilée et envoyée individuellement post formation.
- Questionnaire de validation des acquis.
- Conclusion et tour de table.



Des temps de débriefing cadrés pour être efficace :

- Les échanges avec les autres participants sont des éléments fondamentaux de l'ancrage des nouvelles pratiques dès lors que les règles d'un feedback bienveillant sont respectées :
- - Se fonder sur une observation factuelle (pas de j'aime/j'aime pas),
- - Aborder les éléments positifs et intéressants en premier,
- - Proposer des axes d'amélioration plutôt que des remarques négatives,
- - La parole est distribuée dans le groupe avant que le formateur ne complète.
- « Le formateur est garant de ce cadre tout au long de la formation, tout ce qui relève du jugement est écarté du débriefing et des échanges. C'est la condition essentielle pour que les participants se sentent en confiance pour rejouer une mise en situation et ainsi faire évoluer leurs pratiques entre le début et la fin de la formation.

INFORMATION DIVERS

Tarif sur demande, Délais d'accès 1 mois.

Contact : V. DUPAYAGE : P : 06.24.63.47.90

Accessibilité handicapée.

Formation en présentiel ou distanciel avec contenu power-point, vidéos.

Pas de prérequis, Mise à jour 01/01/2026.

Test d'évaluation individuel en fin de journée avec suivi à 3 mois.

Taux de satisfaction sur 2025 : 4,72/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.