

Vente et conseil client

28 heures · 700 € en distanciel, 900 € en présentiel

Découvrez notre formation

Une formation pour développer une véritable posture de vente-conseil, capable de comprendre chaque client et d'adapter son approche pour transformer l'échange en relation durable.

À qui s'adresse cette formation

Conseillers de vente, professionnels de la beauté et du bien-être, toute personne en contact avec une clientèle à conseiller et fidéliser.

Les objectifs de votre formation

- Maîtriser les étapes clés de l'entretien de vente, de l'accueil à la conclusion, en tenant compte du style de communication du client (PCM®)
- Identifier les besoins et motivations d'achat du client avec le modèle PCM®
- Identifier sa propre posture face au client et l'adapter selon son style de communication
- Résoudre une objection avec assurance en tenant compte de son interlocuteur et de sa propre gestion du stress
- Fidéliser le client au-delà de l'acte de vente en ajustant durablement sa posture à chaque style rencontré

Le programme complet de votre formation

Module 1 — Les fondamentaux de la vente-conseil

Étapes de l'entretien de vente, posture et écoute active, premiers repères PCM® sur les styles de communication (apports théoriques, autodiagnostic PCM®).

Module 2 — Comprendre les besoins du client

Techniques de découverte, repérage des styles de communication avec le modèle PCM® (étude de cas, mise en situation).

Module 3 — Identifier sa posture et gérer son stress face à l'objection

Repérer sa propre posture, techniques de gestion du stress en situation de vente, résolution de l'objection en tenant compte du style PCM® de son interlocuteur (jeux de rôle, débriefing collectif).

Module 4 — Conclure et fidéliser

Techniques de closing adaptées au style PCM® du client, création d'une relation client durable (mise en situation, plan d'action individuel).

Prérequis à l'entrée en formation

Aucun prérequis spécifique.

Modalités pédagogiques et suivi

Formation de 28 heures, en présentiel (intra-entreprise, Toulouse/Cugnaux, groupe jusqu'à 12 participants) ou en distanciel en visio, répartie en sessions de 2 à 4 heures.

Études de cas issus de votre secteur d'activité, mises en situation et jeux de rôle en sous-groupes.

Évaluer vos compétences en fin de formation

Évaluation des acquis en cours et en fin de formation, portant sur la maîtrise des techniques d'entretien de vente et votre capacité à adapter votre argumentaire en situation professionnelle.

Accessibilité handicap

Nos formations sont adaptables aux situations de handicap. Contactez-nous pour étudier ensemble les aménagements possibles. Référent handicap : Peggy Molinié.

Réussir votre parcours de formation

À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation vous sont remis.

Tarif et délai d'accès

Durée	Tarif	Délai d'accès
28 heures	700 € en distanciel, 900 € en présentiel	2 à 4 semaines selon disponibilité, à réception de la demande

Peggy Molinié — 10 rue du Pré Vicinal, 31270 Cugnaux · peggymolinieinformations@gmail.com · 06 76 81 82 20
N° de déclaration d'activité : 76 31 11054 31 (DREETS Occitanie). Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.