Être à l’aise dans la relation commerciale

Référence : FCODEV0004

Thématique : Me former au développement et à la vente

Formation éligible



FORMATION CONTINUE

Taux de satisfaction 2025 : 100%

100
% des stagiaires se déclarent satisfaits
concernant la possibilité de mettre en œuvre les connaissances acquises en formation dans leur activité

« Développer ses compétences relationnelles : le meilleur atout pour vendre mieux à ses clients. »

Objectifs

- Lever les freins et gagner en aisance pour oser la relation commerciale
- Préparer, structurer son discours commercial
- Véhiculer une image positive de son entreprise
- Créer une relation de confiance avec ses clients pour mieux les connaitre
- Valoriser et défendre ses propositions

Contenu

- **Lever les freins et gagner en aisance pour oser la relation commerciale**
  - La démarche commerciale de conseil
  - Les quatre "C" (Contact, Connaître, Convaincre, Conclure)
- **Préparer, structurer son discours commercial**
  - Les étapes de l’entretien commercial
  - Les objectifs pragmatiques pour chaque entretien (principal, de replis, complémentaire)
- **Véhiculer une image positive de son entreprise**
  - Être juste et authentique au premier contact
  - La construction du discours de présentation
- **Créer une relation de confiance avec ses clients pour mieux les connaitre**
  - L'écoute et la valorisation de son offre
  - Les échanges qui créent une relation de confiance et de qualité
  - Le questionnement et son plan

    - Le recueil d’informations
- **Valoriser et défendre ses propositions**
    - La méthode "C.A.P." (Caractéristique, Avantage, Preuve)
    - La prise en compte de la typologie du client dans l’argumentation
    - Une argumentation vivante et ciblée
    - Le closing
    - Le discours positif
    - Les attitudes à adopter face aux objections
    - L’analyse transactionnelle
    - La construction de réponses aux objections
    - Positiver l’objection
    - Les phrases à éviter pour répondre aux objections
    - Les méthodes pour conclure

Public
- Tout public

Prérequis
- Aucun prérequis nécessaire pour cette formation

Méthodes mobilisées
- Cette formation s’appuie sur une démarche où les participants seront acteurs de leurs apprentissages grâce à la mise en œuvre d’activités leur permettant de confronter et d’observer leurs pratiques.
- Plus particulièrement, cette session comprendra des échanges, des activités autour de problématiques à résoudre, des tests, mises en situations, des exercices de théâtre, la construction d’outils propres à l’activité de chacun...
- Cette démarche permettra une appropriation des concepts et méthodes pour une mise en œuvre volontaire et immédiate au quotidien.

Moyens mobilisés
- Salle de formation avec accès Internet et équipée selon les besoins : postes informatiques et/ou vidéo projecteur et/ou ENI et/ou tableau blanc et/ou paper board

Modalités d’évaluation
- Positionnement et évaluation
  des acquis de la formation par le formateur

Durée
- 3 jours
  en présentiel
  (21 heures)

Modalités et délais d’accès
- Sur inscription aux dates indiquées pour chaque session

Tarif public
- **732€ au total** (soit 244€ /jour) nets de taxe avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l’organisme de financement de la formation professionnelle

Tarif artisan

:
«
Entreprise inscrite au Registre National des Entreprises (RNE), exerçant une activité artisanale dont le code d'activité (APRM) relève de la NAFA, Nomenclature d'Activité Française de l'Artisanat
»

- Possibilité de prise en charge partielle du coût de la formation sous réserve des conditions des organismes financeurs - Nous contacter

Accessibilité

Pour les personnes qui rencontreraient des difficultés issues d'une situation de handicap, même léger, merci de nous contacter afin d'établir les modalités d'accessibilité et d'adaptation à la formation

Se préinscrire

Pour aller plus loin, complétez cette formation par :

DEFINIR ET METTRE EN ŒUVRE VOTRE STRATEGIE COMMERCIALE

+
CALCULER SON COÛT DE REVIENT ET SES PRIX DE VENTE

Inclus dans

Nous contacter



Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pays de la Loire

Siret : 130 020 688 00011

Code APE : 9411Z

Date de mise à jour : 20 mars 2026

Délivré par:

- St-Nazaire, Maison de l'Entreprise (44) : Maison de l’Entreprise de Saint-Nazaire - 6 Esplanade Anna Marly - 44600 Saint-Nazaire
- Châteaubriant, Quai des entrepreneurs (44) : Quai des entrepreneurs, 6A Rue d'Ancenis - 44110 CHATEAUBRIANT (dans les locaux INITIATIVE LOIRE ATLANTIQUE)
- Saumur, antenne CMA (49) : 5, quai Comte Lair - 49400 SAUMUR
- Angers (CMA49 accueil) : 5, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01
- Le Mans (CMA72 accueil) : 5, cour Etienne-Jules Marey - CS 81630 - 72016 LE MANS CEDEX 2
- Ste-Luce-sur-Loire (CMA44 formation continue) : 5, allée des Liards - BP18129 - 44981 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX
- Clisson, Alter Eco (44) : CMA - Agence de Clisson – L’alter éco 11 rue des Ajoncs - 44190 CLISSON
- La Roche-sur-Yon (CMA85 accueil) : 35, rue Sarah Bernhardt - CS 90075 - 85002 LA ROCHE-SUR-YON CEDEX
- Laval (CMA53 accueil) : 39, quai André Pinçon - CS 30227 - 53002 LAVAL CEDEX
- Angers (CMA49 formation continue) : 5, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01
- Laval (CMA53 formation continue) : 5, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01
- Le Mans (CMA72 formation continue) : 5, cour Etienne-Jules Marey - CS 81630 - 72016 LE MANS CEDEX 2
- La Roche-sur-Yon (CMA85 formation continue) : 35, rue Sarah Bernhardt - CS 90075 - 85002 LA ROCHE-SUR-YON CEDEX
- CMA Pays de la Loire (siège régional) : 6, boulevard des Pâtureaux - 44985 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX
- Ste-Luce-sur-Loire (CMA44 accueil) : 5, allée des Liards - BP18129 - 44981 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX
- Fontenay-Le-Comte, Maison de l'Entreprise et du Territoire (85) : Maison de l'Entreprise et du Territoire - 16, rue de l'Innovation - 85200 FONTENAY-LE-COMTE
- Cholet, antenne CMA (49) : 5 Boulevard Pierre LECOQ - LA NOVATHEQUE - ZAC du Carteron - 49300 CHOLET
- Ancenis-Saint-Géréon, Espace Entreprendre (44) : 36 Impasse Louis Blériot - 44150 Ancenis-Saint-Géréon

Prochaines sessions:

- Angers (CMA49 formation continue) - Les vendredis 05-12 et 19 février 2026 - Inscription avant le 22/01/2027
- Ste-Luce-sur-Loire (CMA44 formation continue) - Les lundis 15 février, 1er et 08 mars 2027 - Inscription avant le 08/02/2027
- La Roche-sur-Yon (CMA85 formation continue) - Les vendredis 5, 12 et 19 mars 2027 - Inscription avant le 26/02/2027

Tarifs:

- ARTISAN (INSCRIT AU RM) - contact
- TOUT PUBLIC - contact