



Avoir une Posture de Vente Gagnante

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/avoir-une-posture-de-vente-gagnante>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
MC238

 CATÉGORIE
**Efficacité Des
Commerciaux**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Connaître les facteurs de la satisfaction clients
- ✓ Adopter la bonne posture pour vendre
- ✓ Développer son pouvoir d'influence et de persuasion

POUR QUI ?

- ✓ Commerciaux juniors ou confirmés
- ✓ Commerciaux sédentaires
- ✓ Technico-commerciaux



Programme détaillé

1 / Etre acteur de son développement au quotidien

- Identifier les attentes du client tout au long de son parcours
- Valoriser la promesse client de l'entreprise
- Agir en tant qu'ambassadeur de la marque
- Créer de la valeur ajoutée par le rebond commercial

2 / S'affirmer et résister à la pression de l'environnement

- Améliorer son discours en associant la raison et l'émotion
- Réapprendre à livrer ses émotions
- Se comporter de façon professionnelle et courtoise en toutes circonstances
- Utiliser le vocabulaire de la réussite et du succès pour donner envie d'acheter

3 / Poser les bases d'un dialogue de qualité

- Les composantes d'un dialogue attrayant et transparent
- Annoncer sans détour son objectif d'entretien
- Identifier dès le début ses opportunités de closing

4 / Adopter un comportement gagnant

- Identifier le positionnement de son interlocuteur
- Être à l'écoute des besoins exprimés et non exprimés
- Adapter sa posture et sa communication à son interlocuteur
- Proposer le service ou le produit adéquat (Technique CAB)

- Reformuler pour emporter le client
- Garder confiance dans des situations difficiles
- Traiter les objections

5 / Développer son influence par des comportements appropriés

- Annoncer son prix tranquillement
- Défendre sa marge avec conviction
- Dire « non » sans perdre un client
- Dire « oui » sans perdre de l'argent
- Faire face aux critiques sereinement
- Faire passer un message de façon claire

6 / Conclure l'entretien de vente

- Conclure ses entretiens de façon sécurisée et efficace
- Maintenir une présence à l'esprit chez le client

🔗 Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

📅 Prochaines dates programmées

📅 07 au 08 Juil. 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 03 au 04 Sep. 2026

📺 Distanciel

📅 03 au 04 Nov. 2026

📺 Distanciel

📅 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : contact@maroc-performance.com

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 02/07/2026 — Réf : MC238
Maroc Performance — Tous droits réservés