



Entretien de Vente Intensif

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/entretien-de-vente-intensif>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
MC307

 CATÉGORIE
Techniques de Vente

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ S'entraîner sur les différentes étapes de l'entretien : de la préparation à la conclusion
- ✓ Se perfectionner sur les étapes clés de l'entretien de vente : la découverte, le traitement des objections et la conclusion

POUR QUI ?

- ✓ Commerciaux
- ✓ Ingénieurs commerciaux
- ✓ Technico-commerciaux ayant déjà une expérience de la vente



Programme détaillé

1 / La vente situationnelle

- Repérer les styles d'acheteurs
- Préparer sa vente en fonction de l'enjeu et de l'investissement financier et du profil de votre client
- Adapter son style de vente au style de son acheteur

2 / Etablir un cliemat de confiance entre l'acheteur et le commercial

- Mises en situation autour de la prise de contact
- Maîtriser les techniques d'observation et de synchronisation

3 / Identifier les besoins et les motivations

- Mises en situation sur le questionnement actif
- Travailler l'écoute active, utiliser les silences
- Maîtriser l'art de la reformulation pour analyser et hiérarchiser les informations
- Proposer une solution et argumenter

4 / Proposer une solution et argumenter

- Développer chaque avantage de votre offre grace à la méthode CAB
- Renforcer ses arguments par des preuves factuelles
- Présenter avantageusement le prix

5 / Garder le cap en cas d'objections

- Comprendre la nature de l'opposition et l'efficacité de la méthode ANA
- Mises en situation sur le traitement des objections et mise en pratique

6 / Conclure pour vendre

- Oser conclure
- Les 3 situations de conclusion et entraînement sur cette étape

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

 14 au 15 Juil. 2026

 Présentiel - Casablanca

 10 au 11 Sep. 2026

 Distanciel

 10 au 11 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>