



Formation : Perfectionnez-vous aux techniques de vente

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser les techniques de vente au téléphone ou en magasin
- Analyser le secteur d'activité de l'entreprise pour définir les objectifs de l'entretien de vente
- Mettre le client au centre de la relation client
- Maîtriser les fondamentaux des techniques de vente

Intervenant : Bernard CHAUDERON, Expert-référent "Commerce et distribution" de l'ARIA SUD

Déroulé pédagogique :

09h00 - 12h30 :

Méthode de vente en rendez-vous client :

- Préparation et technique de bases
- Analyse de l'environnement : la phase de découverte questionnement
- Entretien de vente : L'Argumentation SIMAC

Jeux de rôles :

- ✓ Phase de découverte : des sketches seront réalisés devant le rayon du Store lab, pour comprendre l'environnement du client : les sources de business
- ✓ Phase argumentation SIMAC : des sketches seront réalisés devant le rayon du Store lab, pour argumenter en prenant en compte l'univers marché.
- ✓ Les bases de la politique commerciale : socle de la négociation

13h30 - 17h00 :

- Les Conditions Générales de Vente et le tarif
- Comprendre Le profil des acheteurs : anticiper le système de communication en phase de négociation
- La préparation type d'une négociation avec un grand compte
- Les phases de la négociation : MIRE, Concessions Contreparties
- Cas pratique : Training de négociation

Public :

Commercial, Direction

Prérequis :

Avoir une expérience de la commercialisation, de contacts physiques ou téléphoniques avec les clients

Coût par participant :

Adhérents 2026 : 650 € HT

Non Adhérents 2026 : 850 € HT

Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu : Avignon

Date : 25/06/2026

Délai d'accès : 15 jours avant le début de la formation
Ouverture de session à partir de 3 stagiaires

Durée : 1 journée collective (7h)
Présentiel

Contact pédagogique :

Lucile Demamet

06 22 66 20 02

lucile@ariasud.com

Contact administratif :

Sabrina De Clerck

06 22 66 20 06

sabrina.declerck@foodinpaca.com



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET
DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives et actives
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation
Partage d'expériences
Support de formation remis aux stagiaires

Lors des formations en distanciel, les séquences en visioconférence sont organisées via l'application Teams – un test de débit vous sera proposé. Recommandation : se connecter 15 minutes avant démarrage de la formation pour le test connexion

La différence ARIA Sud : immersion et certification

Une expérience unique, une reconnaissance concrète

Avec nos Labs immersifs (Food In Lab), chaque participant expérimente des situations réelles, favorisant l'apprentissage par l'action.

À l'issue, une **micro-certification** atteste des compétences acquises.

- **Pour le salarié** : une reconnaissance officielle et transférable, qui renforce son employabilité et sa confiance.
- **Pour l'entreprise** : une montée en compétences ciblée, mesurable et directement applicable dans les pratiques quotidiennes.

Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

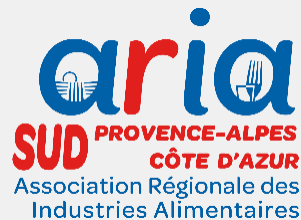
A partir de scénarios, avec des éléments (fiche animation) pour l'acheteur et des éléments pour le vendeur (fiche animation), le/la candidat.e met en œuvre la situation.

A partir de l'observation de la situation, l'évaluateur utilise une grille d'analyse de la situation permettant de distinguer le respect des étapes et d'évaluer ainsi la compétence.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Organisme de formation :



Enregistrée sous le numéro

93840215384

*Cet enregistrement ne vaut pas
agrément de l'Etat*

N° de Certificat Qualiopi :

[FR087476-1](#)



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET
DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Sabrina De Clerck, votre contact administratif.

*Conditions d'annulation : Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite. Pour toute inscription annulée **10 jours avant la date de début de la formation**, la totalité des frais sera due à l'ARIA Sud. L'ARIA SUD se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation (notamment en cas de manque d'inscrits), et d'en informer le stagiaire au plus tard 5 jours avant la date de la Formation*

Programme mis à jour le 01/12/2025



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET
DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT