



2025

Formation :

# Les techniques de vente : Acquérir les fondamentaux essentiels (niveau 1)

Découvrez les fondamentaux de la vente grâce à notre formation "Techniques de Vente : Acquérir les fondamentaux essentiels – Niveau 1". Idéale pour débutants ou professionnels souhaitant renforcer leurs bases, cette formation interactive vous apprendra à comprendre les besoins clients, structurer un argumentaire percutant et conclure efficacement vos ventes. Mettez en pratique des techniques éprouvées à travers des exercices concrets pour améliorer vos performances commerciales dès le premier contact. Rejoignez-nous et développez des compétences clés pour exceller dans vos objectifs de vente !

Cyfa Patrimoine, SASU inscrite au RCS de GRASSE N° SIRET 827 888 595 00028 / N° TVA FR 03 827888595 / Garantie Financière et Professionnelle :

Galian et MMA IARD N° 120 257 P / Société adhérente à l'ANACOFI, l'ANACOFI-IMMO, l'ANACOFI IOBSP et l'ANACOFI ASSURANCES

Affilié au membre de l'ORIAS n°17002571 / Sous les mentions Courtier d'Assurance / Mandataire d'Intermédiaire d'Assurance / Courtier en Opérations de Banque et en Services de Paiement

Carte T N° CPI 0605 2017 000 017 772 délivrée par la CCI de Nice

Prestataire de formation - Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93061077306 auprès du préfet de région PACA

Version 1 - 30/01/2025

# CYFA PATRIMOINE

## DURÉE

**2 JOURS  
(14 HEURES)**

## TARIFS

Session en inter : 850 € HT / stagiaire  
Session en intra : à partir de 2580 € HT / session  
(Nous consulter pour plus de précisions.)

De 1 à 10 participants maximum

## Organisation de la formation

### Méthodes pédagogiques

- Cours théoriques avec un expert en commercial ;
- Mises en situation et quizz ;
- Temps d'échanges entre le formateur et les stagiaires ;

### Moyens pédagogiques:

- Formation en présentiel dans une salle dédiée et équipée, ou classe virtuelle animée en visioconférence avec l'application Google Meet ;
- Supports de cours et d'activités projetés et envoyés par mail.

## Modalités et délais d'accès

Sessions en inter ou intra-entreprise planifiées selon les plannings des entreprises et des formateurs.

Les demandes d'informations peuvent être adressées par mail à l'adresse [c.heller@cyfapatrimoine.fr](mailto:c.heller@cyfapatrimoine.fr) ou par téléphone au 06.45.04.44.42.

L'inscription des stagiaires se fera selon les informations communiquées par l'entreprise.

Une fois le devis signé, la formation sera planifiée sous un délai de 3 semaines d'un commun accord.

## Moyens techniques

Pour les classes virtuelles animées en visioconférence :

- Envoi d'un lien de connexion à l'application Google Meet au plus tard 48h avant le début de la formation. (test du logiciel réalisé avant la formation).

Pour les classes virtuelles et présentiels :

- Matériels obligatoires: un écran pour projeter, tables et chaises, connexion internet stable, papier/stylo ou ordinateur pour prise de notes.

## Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap :

- En cas de nécessité d'adaptation et d'aménagement, la personne ressources handicap réalisera un entretien téléphonique préalable pour déterminer le besoin d'aménagements. Caroline Heller. [c.heller@cyfapatrimoine.fr](mailto:c.heller@cyfapatrimoine.fr)

- Nos locaux situés 2405, route des Dolines, CS 10065, 06560 VALBONNE peuvent accueillir des personnes en situation de mobilité réduite.

## Pour qui ?

- Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente.
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial.
- Pour les commerciaux en fonction souhaitant s'améliorer sur les « fondamentaux » des techniques de vente et des attitudes commerciales.

## Pré-requis

Aucun.

## Objectifs pédagogiques

- S'adapter aux attentes des clients B to B ou B to C.
- Acquérir les techniques et outils de la vente.
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente pour une relation de qualité

## Modalités d'évaluation :

- Recueil des attentes et évaluation des connaissances avant la formation.
- Mises en situations et quizz.
- Évaluation finale des acquis sous forme de QCM.
- Questionnaire de satisfaction remis et à compléter à la fin de la session de formation.

# PROGRAMME DE LA FORMATION

- **La préparation à la vente : qualités d'un bon commercial et préparation de l'entretien**
  - Les qualités essentielles pour être un bon commercial
  - Préparer son entretien en fonction de l'objectif visé
  - Appréhender les différentes étapes du processus de vente
- **La prise de contact**
  - Donner envie par une prise de contact positive et motivante pour susciter l'intérêt du rendez-vous
  - Créer l'interaction/l'échange avec le client
- **La recherche pour connaître les besoins du client pour adapter son offre**
  - Découvrir la situation et les besoins clients
  - Questionner le client : techniques et bonnes pratiques
  - Apprendre à reformuler pour valider le besoin client
- **Savoir argumenter sur les avantages produit/offre pour répondre aux attentes clients**
  - Construire et présenter des arguments percutants
  - La méthode CAP (caractéristique, avantage, preuve)
- **Le traitement des objections**
  - Savoir anticiper et connaître les objections courantes
  - Répondre aux objections avec des arguments percutants
  - Reformuler et valider que les réponses apportées ont été validé par le client
- **Conclure la vente**
  - Savoir conclure au bon moment
  - Engager le client à l'achat
  - Verrouiller la vente et les engagements mutuels
- **Consolider la relation pour fidéliser le client**
  - Poursuivre l'expérience client après la vente
  - Réaliser des suivis réguliers pour fidéliser et ainsi augmenter les chances de revendre



# Pour toute question, contactez-nous.

**Cynthia COMTE - Gérante du cabinet et formatrice en Gestion de patrimoine**

[c.comte@cyfapatrimoine.fr](mailto:c.comte@cyfapatrimoine.fr)

06.32.68.96.20

Cynthia Comte, gérante de la société, est une experte en fiscalité. Elle est conseillère en gestion de patrimoine depuis plus de 10 ans. Elle accompagne les commerciaux de son cabinet dans le développement de leurs compétences. Elle fait profiter de son expérience et de ses anecdotes pour former des commerciaux techniques, experts et à l'écoute de leurs clients. Son atout pédagogique se distingue par un franc parlé et une capacité d'adaptation aux besoins de ses apprenants. Elle dispense également des cours dans une école de commerce à l'ESCCOM de Nice.



**Caroline Heller - Formatrice en Gestion de patrimoine**

[c.heller@cyfapatrimoine.fr](mailto:c.heller@cyfapatrimoine.fr)

06.45.04.44.42

Caroline Heller est formatrice au sein du cabinet. Experte dans la fiscalité du particulier depuis plus de 15 ans, elle forme au quotidien les commerciaux de la société. Elle développe la formation au sein du cabinet dans le but de proposer des programmes de formation adaptés aux professionnels de l'immobilier. Son atout pédagogique se distingue principalement par le moyen ludique pour favoriser l'apprentissage. Elle dispense également des cours dans une école de commerce à l'ESCCOM de Nice.

