



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat

Val d'Oise

**Les Formations  
de la Chambre  
de Métiers et  
de l'Artisanat  
Val d'Oise ■**

Déclaration d'activité enregistrée  
sous le numéro 11 95 05295 95

[www.cma95.fr](http://www.cma95.fr)

## LIEUX DE LA FORMATION

**Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat**  
1 avenue du Parc  
**95015 CERGY-PONTOISE**

Nombre maximum  
de stagiaires **12**

Tél. : 01 34 35 80 00

ou

**Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat**  
Site de Villiers-le-Bel  
3 rue Louis Perrein  
**95400 VILLIERS-LE-BEL**

Nombre maximum  
de stagiaires **12**

Tél. : 01 39 33 78 00

## CONTACTS

**Informations :**  
**Isabelle COT**

Tél. : **01 34 35 80 35**

[cot@cma95.fr](mailto:cot@cma95.fr)

**Inscriptions / Informations :**

**Sandra NOEL**  
à **CERGY**

Tél. : **01 34 35 80 05**

[noel@cma95.fr](mailto:noel@cma95.fr)

**Thara M'FOIHAYA**  
à **VILLIERS LE BEL**

Tél. : **01 39 33 78 00**

[info.vlb@cma95.fr](mailto:info.vlb@cma95.fr)

## ■ Vendre quand on n'aime pas ça

**Objectifs : à l'issue de la formation, l'apprenant devrait être capable de**

Maîtriser l'entretien de vente en face à face.

Se différencier de la concurrence, convaincre sans céder sur le prix.

Savoir négocier, convaincre et conclure

**Contenu pédagogique**

**Enjeux de la démarche commerciale : définitions, qu'est ce que vendre ?**

- Le TOP 5 du vendeur
- Autodiagnostic : quels sont mes comportements et attitudes face à un client ?
- Séquence filmée, débriefing

**Se différencier de la concurrence sans céder sur le prix**

- Elaborer son argumentaire personnalisé
- Formuler son avantage concurrentiel unique en 20 secondes (pitch commercial)

**Maîtriser l'entretien de vente en face à face**

- Les 8 étapes de la vente
- Maîtriser la structure et la posture commerciale : séquence filmée, jeux de rôle

**Présentation de son offre**

- Séquence filmée « savoir se présenter avec conviction »

**Négocier, convaincre et conclure**

- L'argumentation et la réponse aux objections
- Vidéo training tester son argumentaire s'entraîner sur les réponses aux objections
- La question du prix, la négociation, la conclusion de l'accord vente
- Auto-analyse de la vente

**Productions personnalisées : Rédaction de son plan de progrès individuel**

**Les + de la formation : une formation action avec entraînement personnalisé en vidéo**

**Moyens et méthodes pédagogiques**

Alternance entre apports de techniques et applications individualisées avec training vidéo intensif dans le cadre de situations liées au métier. Jeux de rôles, mises en situations filmées  
Méthodes de l'argumentaire : SONCAS. Fiche « les réponses aux objections »

**Public concerné et prérequis**

Dirigeants d'entreprises, conjoints collaborateurs, salariés et demandeurs d'emplois

**Pas de pré requis exigé**

**Durée et horaires**

3 jours soit 18 heures

De 09 h 30 à 12 h 30 et de 14 h 00 à 17 h 00 CERGY et VILLIERS LE BEL

**Intervenant**

CONSULTANTS EXTERIEURS

Spécialiste Marketing-Communication  
associant conseil stratégique et mise en œuvre opérationnelle et  
vidéaste formateur expérimenté professionnel

**Tarif Non Artisan : 617 €**

**Tarif Artisan : nous consulter**

*Évaluation de satisfaction de la  
formation  
par les stagiaires  
et remise d'une attestation  
de fin de formation ■*