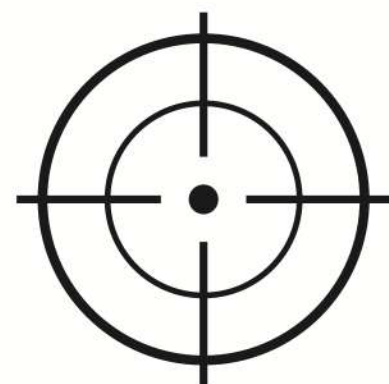


BINGO

FORMATION
FONDAMENTAUX DE LA VENTE

MAÎTRISEZ L'ART DE LA VENTE

Confiance en soi, plaisir et technicité :
le trio gagnant d'une vente qui cartonne.
Et si vendre redevenait un jeu ?
Grâce à la ludopédagogie et aux techniques
d'improvisation théâtrale, nous aidons vos
équipes à renforcer leur posture
commerciale, à oser plus, à s'adapter mieux
et à convaincre plus vite.
Loin des discours formatés, nos ateliers
remettent le plaisir au cœur de la vente, tout
en transmettant des outils concrets
d'efficacité commerciale.
Un bon vendeur, c'est comme un bon
comédien : il connaît son texte, improvise
avec talent, et surtout... il donne envie
d'acheter le spectacle !



OBJECTIFS

- #Renforcer sa culture commerciale
- #Maîtriser les techniques de vente
- #Adapter son argumentation
- #Engager son client dans sa prise de décision
- #Développer ses ventes additionnelles



09 53 84 98 78

info@replik's.fr replik's.fr



PROGRAMME



DURÉE:
2 jours
Délai de réalisation 14 jours



PUBLIC:
Vendeur.se, conseiller.e
clientèle, commerciale.??



GROUPE:
De 4 à 10 participants



PRÉREQUIS:
Au - 1 an d'expérience
de la vente



INTERVENANT:
Formateur 10 ans
dans la vente



RESSOURCES:
Livret, vidéoprojecteur,
improvisation, jeu,
mise en situation



MODALITÉ ÉVALUATION:
Note finale
QCM d'évaluation



BUDGET:
Sur demande

ACTE 1 – Les bases de la vente.

Objectif : Comprendre les fondamentaux d'une vente efficace et orientée client

- Expérience client : zoom sur ce que vit vraiment le client, pas juste ce qu'on lui raconte
- Méthode SICSICE : identifier les freins et déclencheurs d'achat façon profiler commercial
- Étapes clés d'un entretien de vente : du "Bonjour" à la signature, sans zapper
- Argumentaire : poser ses idées clairement et éviter le blabla inefficace

Méthode : Ateliers en mode jeu de rôle, sketches commerciaux et feedbacks bienveillants

ACTE 2 – L'art de l'accueil et de la première impression

Objectif : Créer un effet "waouh" dès les premières secondes

- Posture, regard, voix, sourire : tout passe par le non-verbal
- Ce que le client perçoit (et juge) en moins de 10 secondes
- Développer son impact relationnel : des exercices d'impro pour apprendre à rayonner

Méthode : Mises en situation théâtralisées et coaching express pour muscler sa présence

ACTE 3 – Argumenter sans assommer

Objectif : Construire un discours qui colle aux besoins du client

- L'art de poser les bonnes questions.
- Découvrir les questions "ouvre-boîtes"
- Reformuler, écouter activement, détecter les signaux faibles
- Adapter son discours à chaque profil client
- Gérer les objections avec la méthode TOQ : une joute verbale mais en mode win-win

Méthode : Improvisation dirigée, "battle" de pitches, et mini défis commerciaux

ACTE 4 – Conclure avec tact

Objectif : Transformer l'échange en décision d'achat sans forcer

- 7 techniques de conclusion à tester, mixer et s'approprier
- Vente additionnelle et croisée : en douceur mais efficace

Méthode : Entraînements sur cas concrets pour que ça devienne naturel