

TECHNIQUES DE VENTE



INFOS GENERALES

Écolage : 990.- CHF
(Validité offre au 31.12.26)

Obtention : Attestation

Participant-e-s : 5-10 personnes

Cible : 18 ans/ou en reconversion professionnelle

OBJECTIFS

La formation **Techniques de Vente** vous permettra de gagner en **impact et en efficacité** lors de vos entretiens de vente.

- Construire une **découverte client complète** ;
- Présenter une **argumentation personnalisée** ;
- Maîtriser les **réponses aux objections** ;
- Développer une **expérience client unique et mémorable**.

Ces différentes techniques n'auront plus de secret pour vous ! Vous apprendrez également à **connaître et à adopter les bonnes postures verbales et non verbales**, indispensables pour créer une relation de confiance et réussir vos ventes.

CONTENU

1. Introduction
2. La vente conseil
3. L'empathie
4. Le conseiller-ère de vente en parfumerie
5. La mission du conseiller-ère en parfumerie
6. Outils et méthodes
7. Les étapes de la vente
8. Valoriser son image à travers le savoir-faire et savoir être
9. Les clés d'une vente réussie

HORAIRES/DATES

Durée : 3 jours (6 sessions)
De 9h30-12h30 13h30-16h30

Le 23-24-25 septembre 2026

Ou

Le 14-15-16 octobre 2026

Ou

Le 04-05-06 novembre 2026

Ou

Le 09-10-11 décembre 2026

LA VENTE ET LA RELATION CLIENT

Aujourd'hui, la vente est en perpétuelle évolution. Les client·e·s sont de plus en plus informé·e·s et exigeant·e·s, ce qui nécessite d'être **présent·e, à l'écoute et attentif·ve** à leurs besoins.

Une vente réussie repose avant tout sur un **accompagnement personnalisé, attentif et réfléchi**.

Au sein d'un magasin, le·la **Conseiller·ère** a pour rôle de **satisfaire et fidéliser la clientèle**, tout en contribuant à **maintenir et développer l'image de marque de l'enseigne ou du magasin spécialisé**.