

WORKSHOP CIBLÉ VENTE



INFOS GENERALES

Écolage : 600.- CHF
(Validité offre au 31.12.26)

Obtention : Attestation

Participant-e-s : 5-10 personnes

Cible : 18 ans/ou en reconversion professionnelle

OBJECTIFS

- **Acquérir les techniques de vente adaptées** afin de savoir s'adapter aux différents profils et comportements des client·e·s.
- **Identifier les besoins des client·e·s et développer la relation client**, en utilisant des méthodes permettant d'optimiser l'acte d'achat.
- **Être acteur·trice de son apprentissage** en s'impliquant activement dans l'appropriation des contenus et leur mise en pratique, afin de favoriser une progression individuelle et autonome.
- **Maîtriser les bonnes méthodes de vente** pour garantir une approche fluide, naturelle et dynamique.
- **Placer l'apprenant·e au cœur de son processus d'apprentissage** afin de favoriser une meilleure compréhension, assimilation et mise en pratique des connaissances.

CONTENU

1. Les compétences en matière de communication sur toutes les étapes de la vente.
2. Les besoins des clients et leurs motivations d'achat.
3. Jeu de rôles vidéo.
4. Débriefing des jeux de rôle avec un feedback factuel et précis.

HORAIRES/DATES

Durée : 2 jours (4 sessions)

De 9h30-12h30 13h30-16h30

LES MERCREDIS ET JEUDIS

Du 23 au 24 septembre 2026

Du 30 septembre au 1^{er} octobre 2026

Ou

Du 14 au 15 octobre 2026

Du 21 au 22 octobre 2026

Du 28 au 29 octobre 2026

Ou

Du 04 au 05 novembre 2026

Du 11 au 12 novembre 2026

Du 18 au 19 novembre 2026

Ou

Du 09 au 10 décembre 2026

Du 16 au 17 décembre 2026

WORKSHOP — PRATIQUES PROFESSIONNELLES DE VENTE

Ce workshop est axé sur la **réflexion collaborative** et vise à développer les **bonnes pratiques professionnelles en vente**. Il est également dédié à l'acquisition et au développement des **savoir-faire et savoir-être essentiels** à la réussite dans la relation client.

Ce workshop vous offre une **solution concrète et opérationnelle** pour construire une véritable **boîte à outils**, immédiatement exploitable dans votre quotidien professionnel.