



INFOS GENERALES

Écolage : 600.- CHF
(Validité offre au 30.06.26)

Obtention : Attestation

Participant-e-s : 5-10 personnes

Cible : 18 ans/ou en reconversion professionnelle

OBJECTIFS

- **Acquérir les techniques de vente adaptées** pour savoir s'adapter aux différents comportements des clients.
- **Travailler sur les besoins et la relation client**, en utilisant des méthodes qui optimisent l'acte d'achat.
- **Être acteur de son apprentissage**, en s'impliquant activement dans l'appropriation du contenu et l'expérimentation pour une progression individuelle et autonome.
- **Maîtriser les bonnes méthodes** pour garantir une vente fluide, naturelle et dynamique.
- **Placer l'apprenant au cœur de son propre processus d'apprentissage**, afin de favoriser une meilleure assimilation.

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 (10 sessions)
De 9h30-12h30 13h30-16h30

Le 23 et 24 février 2026

ou

Le 23 et 24 mars 2026

ou

Le 14 et 15 avril 2026

ou

Le 26 et 27 mai 2026

ou

Le 7 et 8 juillet 2026

Ce workshop est axé sur la réflexion collaborative, visant à développer les bonnes pratiques professionnelles en vente. Il est également dédié à l'acquisition du savoir-faire et du savoir-être essentiels.

Ce workshop vous offre la solution idéale pour **travailler et construire une boîte à outils immédiatement exploitable au quotidien.**