

PROGRAMME DE FORMATION

Techniques de ventes moderne

Version du 27 Octobre 2025

Sirius Academy

*Société par Action Simplifiée immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés
de Colmar sous le numéro 99219489400018*

Objectifs de la formation

La formation « Les Techniques de Vente Moderne » a pour objectif de renforcer les compétences commerciales essentielles à l'ère digitale, en intégrant les nouvelles attentes des clients, les outils numériques et les approches relationnelles consultatives.

Elle vise à transformer la posture du vendeur traditionnel en celle d'un conseiller expert, capable d'accompagner le client tout au long de son parcours d'achat, de la découverte à la fidélisation.

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les nouveaux comportements d'achat et adapter leur approche aux clients hyper-informés.
- Identifier et qualifier précisément leurs cibles grâce aux outils digitaux et à la définition du Client Idéal (ICP).
- Mener des entretiens de vente structurés selon une approche consultative (méthodes CLE et SONCASE).
- Argumenter efficacement en apportant de la valeur concrète et en gérant les objections avec professionnalisme.
- Conclure la vente en levant les dernières frictions et en sécurisant la satisfaction du client.
- Fidéliser durablement leur portefeuille clients et transformer la satisfaction en recommandation active.

Fondée sur une approche pratique et interactive, la formation alterne apports méthodologiques, études de cas, mises en situation et exercices d'application.

Elle permet aux participants de développer une maîtrise complète du processus de vente moderne, centrée sur la confiance, la valeur perçue et la performance commerciale durable.

À qui s'adresse cette formation ?

La formation « Technique de vente moderne » s'adresse à toute personne souhaitant développer ses compétences commerciale, que ce soit dans le cadre : d'une reconversion professionnelle, d'un développement d'activité commerciale, ou d'un projet entrepreneurial nécessitant une stratégie de prospection efficace.

Elle est particulièrement adaptée aux indépendants, commerciaux, auto-entrepreneurs ou créateurs d'entreprise souhaitant structurer et optimiser leur démarche de prospection.

Prérequis

Aucune connaissance spécifique n'est requise pour suivre cette formation.

Une première expérience commerciale ou une appétence pour la vente et la relation client peut toutefois constituer un atout.

Objectifs pédagogiques

Les objectifs pédagogiques de la formation sont les suivants :

L'objectif global de la formation « Les Techniques de Vente Moderne » est de permettre aux participants d'acquérir les compétences nécessaires pour conduire un processus de vente complet, performant et centré sur le client, en intégrant les outils et approches adaptés à l'ère digitale.

Les objectifs pédagogiques de la formation sont les suivants :

- Comprendre l'évolution du comportement d'achat et les nouveaux leviers de décision du client moderne.
- Savoir identifier, cibler et préparer efficacement ses actions commerciales grâce à la définition du Client Idéal (ICP) et à la méthode CLE.
- Maîtriser les techniques de communication et de découverte permettant d'instaurer une relation de confiance et de comprendre les besoins profonds du client.
- Être capable de construire une argumentation personnalisée, axée sur la valeur perçue et la preuve concrète, tout en gérant les objections avec professionnalisme.
- Savoir conclure une vente en levant les dernières résistances et en sécurisant la satisfaction du client.
- Développer une démarche de fidélisation durable, en transformant la satisfaction en recommandation et en opportunités de croissance.

Cette formation a pour finalité de faire évoluer la posture commerciale des participants vers celle d'un conseiller-expert, capable d'apporter de la valeur à chaque étape du parcours client.

Contenu de la formation

Module 1 – Comprendre le client et son parcours d'achat
Module 2 – Cibler et se préparer efficacement
Module 3 – Prendre contact et créer la connexion
Module 4 – Découvrir les besoins et motivations du client
Module 5 – Argumenter et gérer les objections
Module 6 – Conclure et sécuriser la vente
Module 7 – Fidéliser et développer la relation client
Module 8 – Défi d'application personnelle

Tarif

Le coût total de la formation « Technique de vente moderne » est fixé à 500€ TTC.

Ce tarif comprend :

- L'accès à l'ensemble des modules de formation.
- Les supports pédagogiques numériques.
- L'accès à un espace d'échanges (chat ou live) pour poser des questions et obtenir un accompagnement personnalisé.
- L'évaluation finale et la remise d'une attestation de formation.

Aucun frais supplémentaire n'est exigé.

Modalités d'inscription

L'inscription à la formation

L'inscription à la formation « Technique de vente moderne » s'effectue selon les étapes suivantes :

1. Demande d'inscription

Le candidat remplit un formulaire d'inscription en ligne ou adresse une demande par email à l'organisme de formation.

2. Entretien ou échange préalable

Un échange (par téléphone, visio ou chat) peut être proposé afin de vérifier l'adéquation entre les besoins du participant et les objectifs de la formation.

3. Validation de l'inscription

L'inscription devient définitive à réception du contrat ou de la convention de formation dûment signé(e) et du règlement (total ou acompte selon les conditions prévues).

4. Confirmation

Une convocation précisant les modalités pratiques (accès à la plateforme, dates, horaires, supports pédagogiques) est transmise par email avant le démarrage de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Adaptation de la formation

La formation « Technique de vente moderne » est dispensée en e-learning asynchrone, permettant aux apprenants d'avancer à leur rythme, depuis leur propre environnement de travail.*

Ce format favorise l'accessibilité pour les personnes rencontrant des contraintes physiques, sensorielles ou organisationnelles.

Les supports pédagogiques (vidéos, documents, exercices interactifs) sont conçus pour être consultables sur différents supports (ordinateur, tablette, smartphone) et accessibles à tout moment.

Toutefois, certaines situations spécifiques peuvent nécessiter des aménagements particuliers.

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins spécifiques avant l'inscription afin que des solutions adaptées puissent être étudiées (accompagnement individualisé, adaptation des supports, assistance technique, etc.).

Un référent handicap est disponible pour accompagner les apprenants dans leurs démarches et assurer la mise en œuvre des adaptations nécessaires.

Contact du référent handicap : Mickaël THIEBAUT 0618050159
siriusacademy.formation@gmail.com

Organisation

Moyens pédagogiques et techniques :

En plus de la formation, nous vous donnons accès à notre **plateforme de ressources documentaires**. Vous y retrouverez votre support de formation, complété avec des informations supplémentaires. Assistance, téléphone et chat.

L'apprenant prend autant de temps nécessaire à la validation de la formation sur notre plateforme dans la limite de 1 mois à partir de la date inscrite dans son contrat. Ainsi, nous estimons la durée totale de cette formation à **14 heures**.

Modalités d'évaluation

En fin de module, **une évaluation des acquis** sera réalisée via un **exercice** pour s'assurer de la bonne acquisition des compétences visées par les objectifs de la formation. En fin de formation un **Cas concret et un quizz** permettront de juger la capacité de l'apprenant à réaliser un cycle de vente d'un bout à l'autre en utilisant les bonnes méthodes.

Un **questionnaire de satisfaction** vous sera également fourni, nous permettant de recueillir votre avis quant à la qualité de la prestation qui vous a été délivrée.

Nature des Travaux demandés

Le bénéficiaire de la formation devra suivre ***l'intégralité*** de la formation, c'est à dire les différents chapitres qu'elle contient. Pour cela, il devra se ***connecter sur son espace personnel***, sur la plateforme de Digiforma.

Le temps de formation estimé est de **14 heures effectives**. Néanmoins, vous disposez d'un accès 24/7 à la plateforme, dans la limite d'un mois à partir de la réception du lien de connexion à votre extranet.

Modalités de suivi

A l'issue de chacun des modules, un exercice de mise en application viendra vérifier la bonne acquisition des connaissances par le bénéficiaire de la formation.

Moyens d'organisation, d'accompagnement et d'assistance

La formation est dispensé dans un format e-learning asynchrone. Sur la plateforme, une interface de chat est mis à disposition de l'apprenant pour les problèmes techniques qu'il pourrait rencontrer dans l'utilisation de l'outil digital.

Un interlocuteur dédié est par ailleurs assigné à chacun des nouveaux stagiaires pour pouvoir répondre à toutes questions utiles au bon déroulé de sa formation. Il veille à ce que l'apprentissage de l'apprenant se déroule dans les meilleures conditions.

Modalités spécifiques relatives aux FOAD

Modalité de suivi et d'évaluation :

La formation est réalisée en ligne, via différents modules. Le bénéficiaire réalise donc sa formation en validant, un à un, les modules de la formation en ligne.

Nature des travaux demandés :

La réussite des modules est sanctionnée à l'issue de chacun d'eux par un exercice. Celui-ci vise à s'assurer de la bonne acquisition par le bénéficiaire des connaissances nécessaires à la validation du modules visé. La formation, elle , est sanctionnée par un cas concret et un quizz permettant de s'assurer de la bonne application des règles théoriques.

Les moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique :

Tout au long de sa progression, le bénéficiaire de la formation peut solliciter un support en ligne, disponible via un chat. Les interrogations peuvent être d'ordre technique (utilisation de la plateforme), elles sont alors envoyées à nos responsables techniques. Les interrogations peuvent également être d'ordre pédagogique (bonne assimilation des connaissances).

Compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :

Les réponses au chat sont réalisées par des experts qualité, experts dans leurs domaine de formation.

Délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister :

Les réponses au chat interviennent au plus tard 24h ouvrés après l'envoi du message.



Sirius Academy
Société par Action Simplifiée immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés
de Colmar sous le numéro 99219489400018