



Catégorie: Vente

# Méthodologie de vente – guider le client vers la conclusion du contrat

Des impulsions pour mieux structurer votre service commercial

## Type de cours

Atelier interactif

## Avantages pratiques

- La vente est une méthode, pas une démarche spontanée avec un résultat aléatoire.
- La discipline et une procédure rigoureuse mènent au succès et augmentent la productivité.
- La gestion méthodique de la clientèle vous donne de l'assurance en tant que vendeur et au client intéressé.
- Augmentez le taux de transformation des offres en commandes.
- Elaborez un plan d'action et une check-list pour le déroulement de la «conclusion de la vente et du client».

## Groupe cible

Vendeurs de cuisines/planificateurs/tous les responsables qui entretiennent des échanges actifs et directs avec les clients.

## Direction du cours

Brève présentation:

Karine Fagot débute dans l'agencement de cuisines en 2000, au sein d'une enseigne Française. Après 2 années de vente sur les foires expositions, elle rejoint une entreprise familiale en Haute-Savoie, où elle gère alors ses projets de A à Z. En 2008, elle fonde sa propre société d'architecture et agencement intérieur, remporte plusieurs prix nationaux et se fait connaître dans les médias français et suisses. En 2019, elle s'installe en Suisse et dirige une équipe dans une entreprise Romande connue dans l'agencements de cuisines. Puis, en 2021, Karine décide de se consacrer à son domaine de prédilection: la relation client chez Electrolux, ce qui lui permet d'avoir le temps nécessaire pour partager sa passion à travers des formations.



## Thèmes principaux

- Besoins et attentes des clients
- Du premier contact jusqu'à la conclusion
- Traitement des contradictions et des objections
- Echange expériences pratiques

## Date / Heure

- **Date:** mercredi 5 novembre 2025
- **Horaires:** 09h00 – 12h15 / 13h30 – 17h00
- **Date limite d'inscription:** vendredi 24 octobre 2025

## Inscription

En ligne sur [kueche-schweiz.ch/fr/notre-offre/formation-continue/](https://kueche-schweiz.ch/fr/notre-offre/formation-continue/)

## Lieu

FMP Formation  
Av. De Florimont 1  
1006 Lausanne

## Nombre de participants

Minimum 8, maximum 12 personnes

## Coûts

- Cuisine Suisse Membres: CHF 390.– (repas et documentation inclus)
- Non-membres: CHF 590.– (repas et documentation inclus)
- Les formations sont exemptes de TVA

## Langue

Français

# Méthodologie de vente – guider le client vers la conclusion du contrat

## Des impulsions pour mieux structurer votre service commercial

---

### Conditions préalables

Contact actif avec la clientèle, une première expérience de la vente est un avantage.

### Préparation

- Apportez une offre actuelle
- Votre Checkliste de processus de vente
- Liste de votre démarche (schéma de déroulement avec heures, dates)
- Photos récentes de votre salle d'exposition
- Photos actuelles Vue extérieure de votre showroom et du bâtiment

### Déroulement de la journée

**8h30** Arrivée

**9h00** **Partie 1**

- Présentation
- Attentes clients
- Expos

**10h20** **Pause**

**10h35** **Partie 2**

- Attentes entreprises
- Gestion et conception des offres
- Systématique de la vente entreprise vendeur
- Préparation à l'entretien de vente

**12h15** **Déjeuner**

**13h30** **Partie 3**

- Préparation à l'entretien de vente
- 1<sup>er</sup> entretien
- Besoin du client
- Validation besoins
- Etape intermédiaire
- Présentation projet
- Présenter le prix
- Traiter les objections
- Conclusions

**15h15** **Pause**

**15h30** **Partie 4**

- Prise de congés - suivi commercial
- Acquisition et systématique vente objets
- Mesures de soutien et d'accompagnement
- Modules complémentaires

**16h40** Debriefing

**17h00** **Fin de la formation**

**17h00** Témoignages filmés

**17h30/40** **Fin**