



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.
- Une gestion structurée de la clientèle renforce votre assurance en tant que vendeur et inspire confiance au client.
- 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:** mardi 26 mai 2026
- **Horaire:** 09h00 – 12h15 / 13h30 – 17h00
- **Date limite d'inscription:** vendredi 15 mai 2026

Inscription

En ligne sur www.cuisine-suisse.ch » notre offre » formation continue

Lieu

Maison de la communication
Avenue de Florimont 1
1006 Lausanne

Nombre de participants

Minimum 6, maximum 12 personnes

Coûts

- Cuisine Suisse Membres: CHF 290.– (repas et documentation inclus)
- Non-membres: CHF 390.– (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^{er} 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**