



küche
cuisine
cucina
cuschina

Catégorie: Vente

Méthodologie de vente (module 2) – Réussir ses ventes

Conseiller avec professionnalisme, négocier avec assurance, conclure avec succès

Type de cours

Atelier interactif

Groupe cible

Vendeurs et personnel en contact avec la clientèle

Conditions

Contact actif avec la clientèle, plusieurs années d'expérience dans la vente active d'équipements de cuisine.

Objectifs

Les participants...

- Expliquent les différentes phases d'un entretien de vente, de l'accueil à la conclusion, et appliquent la méthode de vente qui en résulte dans la pratique
- Déterminent les besoins des clients à l'aide de techniques d'interrogation et en tirent des informations pour conseiller leurs clients en se concentrant sur les avantages
- Traitent les objections et négocient les prix avec habileté et à l'aide de techniques de communication appropriées
- Reconnaittent les signaux d'achat et cherchent à conclure la vente de manière cohérente, mais appropriée et sans insister
- Échangent leurs propres expériences avec les autres participants et le formateur et en tirent des enseignements pour leur propre quotidien commercial
- Élaborent un plan d'action pour mettre en pratique ce qu'ils ont appris

Contenu

- Le processus de vente en 5 étapes, de l'accueil à la conclusion
- De l'argument à l'avantage pour le client
- Il faut apprendre à poser des questions
- Contrer habilement les objections
- La guerre des prix est perdue d'avance – négocier les prix en toute simplicité
- Différenciation dans l'approche de la vente de cuisines individuelles et de la vente de cuisines pour les professionnels.
- Tester l'engagement
- La conclusion de la vente
- Conception et présentation des offres – Plus d'émotion, moins de fioritures techniques
- Avantages, utilité et utilisation des conditions générales de l'association
- Plan d'action pour la mise en œuvre dans la pratique

Avantages pratiques

- Plus de contrats, plus de chiffre d'affaires – Une approche structurée lors de l'entretien de vente mène en toute sécurité du premier contact à la signature.
- Fidélisation accrue de la clientèle – Les arguments axés sur les avantages créent la confiance et favorisent les recommandations.
- Meilleures marges – Une négociation professionnelle des prix réduit les remises (contrairement au module de base... ne pas accorder de remises) et protège la marge bénéficiaire.
- Moins d'abandons d'achat – Le traitement ciblé des objections dissipe rapidement les réserves et raccourcit le cycle de vente.
- Formation active – Grâce à des simulations pratiques, vous mettez directement en application les techniques apprises pendant la formation et gagnez en assurance dans la communication avec vos clients.
- Mise en œuvre durable – Un plan d'action personnel permet de transférer directement les connaissances acquises dans le quotidien professionnel.

Méthodologie de vente (module 2) – Réussir ses ventes

Conseiller avec professionnalisme, négocier avec assurance, conclure avec succès

Date / heure / lieu

- **Date:** jeudi 25 juin 2026
- **Heure:** 9h00 – 12h15 / 13h30 – 17h00
- **Date limite d'inscription:** vendredi 15 mai 2026
- **Lieu:** Maison de la communication, Avenue de Florimont 1, 1006 Lausanne
- **Langue:** Français

Nombre de participants

Au moins 8, au maximum 12 participants

Coût

- Membres de Cuisine Suisse: 490 CHF
- Non-membres de Cuisine Suisse: 650 CHF
- Les repas et les supports de cours sont compris dans le prix
- Attention: les formations sont exonérées de TVA

Inscription

www.cuisine-suisse.ch » notre offre »
formation continue

Modérateur et intervenant

Daniel Judas, Associé principal, Creogo AG, Berne

Formations de formateur d'adultes ES, formateur avec brevet fédéral, spécialiste en finance et comptabilité avec brevet fédéral, employé de commerce. Formations en cours d'emploi dans les domaines de la vente, du marketing, de la gestion d'entreprise, de la gestion du personnel et du changement.

Depuis 2003, vaste expérience en tant que formateur, coach et formateur d'adultes, ainsi qu'en tant qu'entrepreneur en Suisse et à l'étranger. Auparavant, 9 ans comme directeur des ventes/vice-directeur dans le commerce automobile (premium/détail), 4 ans à des postes de direction dans le contrôle de gestion et les ressources humaines (import/grossiste) et 4 ans comme responsable de l'administration et du personnel dans l'industrie horlogère. Formation de vendeurs de cuisines dans toute la région germanophone.

