PROGRAMME DE FORMATION

Vente passion

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE
WF-0186

VERSION
V2026-005

ÉDITION
2 novembre 2026

DOMAINE
Commerce, Marketing & Vente

DURÉE
10 h

MODALITÉ
Distanciel asynchrone (e-learning) · Présentiel

PROGRAMME
5 modules
12 leçons

SANCTION
Attestation
et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

Adopter une posture de conseil face au client : lever ses propres freins à vendre et faire de sa passion du métier un atout, sans monologue d'expert.

Réussir le premier contact : accueillir, engager la conversation et présenter son savoir-faire en une minute, en boutique comme sur un salon.

Obtenir les informations pour mieux vendre : questionner, écouter, reformuler et repérer ce qui fera décider le client.

Conseiller une solution adaptée, annoncer son prix avec assurance, répondre aux hésitations et conclure simplement, en gardant le lien si le client ne décide pas tout de suite.

L'essentiel de la formation

Public visé

Artisans, commerçants indépendants, créateurs, producteurs, techniciens et toute personne passionnée par son métier, sans formation commerciale, qui doit présenter et vendre ses produits ou ses services — en boutique, à l'atelier, sur un salon ou un marché.

Prérequis

- Aucun prérequis de connaissances ni d'expérience commerciale.
- Un positionnement en début de parcours situe vos réflexes actuels face au client.
- L'exercice de calcul du module 4 se fait dans un tableur courant (Excel, LibreOffice Calc ou équivalent).

Modalités et déroulement

Formation à distance, accessible en ligne. Un positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon part d'une mise en situation vidéo avec des personnages animés récurrents, puis fait pratiquer : conversations de vente simulées à embranchements où le client réagit à chaque réplique, scénarios à décisions, études de cas, rédaction de vos propres outils de vente et un exercice de calcul. Chaque module se termine par une mise en situation qui produit un livrable. Près des deux tiers du temps de formation sont consacrés à la pratique. Accompagnement par un formateur par messagerie.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Mises en situation et scénarios à décisions
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; conversations simulées notées sur le résultat et la posture ; études de cas, documents et fichier vérifiés sur grille critériée ; quiz de module ; évaluation finale composée d'une vente complète simulée en boutique-atelier et d'un questionnaire. Seuil de réussite interne : 70 % des critères de la vente simulée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, dialogues aussi disponibles en texte, navigation au clavier. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils).

Tarif de la formation

Prix : **660 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

5 modules, 12 leçons — durée totale 10 h.

01 Positionnement

1. Positionnement — votre profil face au client

02 Démystifier la vente et trouver sa posture

1. Changer son regard sur la vente
2. Faire de sa passion une force, pas un monologue

03 Réussir le premier contact

1. Accueillir et engager la conversation
2. Présenter son savoir-faire en une minute
3. Oser aller vers le client sur un salon ou un marché

04 Obtenir les informations pour mieux vendre

1. Poser les bonnes questions
2. Écouter vraiment et reformuler
3. Repérer ce qui fera décider le client

05 Conseiller, convaincre et conclure

1. Conseiller comme un expert passionné
2. Parler prix sans gêne
3. Répondre aux hésitations et conclure simplement