

# Techniques de vente

[ Cette formation est accessible aux travailleurs d'ESAT ]

Les ESAT sont en contact régulier avec les clients au travers des prestations qu'ils proposent ou de la vente de leurs produits.

Il est donc nécessaire de professionnaliser les pratiques des travailleurs d'ESAT, afin d'optimiser l'activité commerciale.

## Objectifs

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure :

- D'avoir une posture professionnelle adaptée (vocabulaire, tenue, geste, juste distance avec client)
- De pouvoir réaliser la mission de vente qui lui est confiée
- D'optimiser la fidélisation des clients
- De connaître les produits

## Public

- Travailleurs d'ESAT

## Prérequis

- Aucun

## Nombre de stagiaires

- 8 personnes maximum

## Durée

- 6 heures (1 journée)

## Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques, vidéos
- Mises en situation dans une boutique,
- Jeux de rôle

## Evaluation des acquis

- QCM individuel

## Contenu de la formation

### La vente directe :

- Vocabulaire adapté
- Posture professionnelle
- Savoir-être

### La fidélisation des clients :

- Connaissance des produits
- Collecte des données clients

### Les techniques de vente :

- Accueil du client
- Recherche des besoins du client
- Renseignement du client
- Prise de congé du client

## Intervenant(s)

### Sophie FONTAYNE

Monitrice d'atelier en ESAT à l'Adapei64 en atelier « ventes- expéditions », Titre de technicien supérieur du commerce, expériences professionnelles dans la vente

## Tarifs

- Individuel : nous consulter
- Groupe : 1 115€

## Dates

- 08/10/2026

## Modalités et délais d'accès

- Sur inscription, nous contacter

## Lieu

- Esat St Pée – 4 impasse Michel Cazaux- 64400 OLORON

## Accès aux personnes en situation de handicap

Pour toute précision sur cette formation, contacter notre référent handicap (coordonnées bas de page)