

# Techniques de vente – Module 1

## À PROPOS

Ce premier module est conçu pour les commerciaux ambitieux qui souhaitent perfectionner leur technique en s'appuyant sur une compréhension fine de leur propre style de vente. Grâce à PULSIONS, identifiez les dynamiques comportementales qui influencent vos échanges, développez une posture plus efficace et adaptez votre approche aux différents profils de clients pour renforcer la relation et conclure avec impact.

## OBJECTIFS

À l'issue du séminaire, chaque participant sera en mesure de :

- Identifier mes forces et biais dans la vente
- Analyser ma posture relationnelle et son impact sur mes résultats
- Améliorer ma manière de conduire les discussions, de l'ouverture à la conclusion
- Adapter mes actions aux besoins et réactions de mes clients
- Mieux gérer les objections, la pression et la négociation
- Gagner en efficacité commerciale

## PUBLIC CIBLE

Commerciaux, chargés de clientèle, business developers, account managers, consultants

## INTERVENANTS

Antoine Schmid  
Co-fondateur PULSIONS Management SA

Laure Zimmermann  
Co-fondatrice PULSIONS Management SA

## CONTACT

058 715 33 15  
[cours.seminaires@fer-ge.ch](mailto:cours.seminaires@fer-ge.ch)

LIEU  
**FER Genève**

DURÉE  
**1 jour  
en présentiel**

PRIX  
**Membre  
CHF 650.-  
Non-membre  
CHF 900.-**