



## VC CHV 08 - Vente-conseil chaussure



contactformation@ctcgroupe.com  
+33 (0)4 72 76 10 02

Contactez-nous

### Public concerné :

Tout personnel (vendeur, vendeuse, gérant de magasin) du secteur d'activité désireux de se perfectionner dans la connaissance du produit chaussure et dans la relation clientèle.

### Objectifs :

Connaître la chaussure pour mieux la vendre, telle est l'ambition de cette formation qui allie la maîtrise technique du produit à l'approche commerciale, pour une vente-conseil efficace.

- Connaissance de la chaussure
  - Connaître le vocabulaire technique.
  - Connaître les différents types de montage, le process de fabrication, les familles de modèles.
  - Connaître les matériaux utilisés et leurs caractéristiques.
  - Comprendre la complexité du produit.
- Les étapes commerciales - Initiation
  - Comprendre la méthodologie de l'entretien de vente.
  - Utiliser les techniques de vente appropriées à chaque étape.
  - Débriefing et analyser ses propres entretiens de vente.
  - Concevoir ses kits personnels de questionnement, d'argumentation et de réponse aux objections.
- Les étapes commerciales - Perfectionnement
  - Perfectionner son approche client.
  - Optimiser son potentiel vendeur.

### Méthode pédagogique :

- Groupe de 8 personnes
- Méthode pédagogique : alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratiques
- Moyens pédagogiques : supports, échantillons
- Remise de l'ouvrage CTC « [La chaussure sous toutes ses coutures](#) »



### Référence

VC CHV 08

### Durée

1 à 3 jours en fonction du profil du ou des stagiaires

### Dates et lieux

**Lieu :** CTC Lyon / CTC Paris / En entreprise.

**Date :** A définir

### Formateurs

Christophe CUMIN  
Marguerite WINLING

**En collaboration avec  
organisme partenaire**

### Tarif

**En inter : 600 €HT / jour /  
stagiaire**

**En intra : 1435 €HT / jour /**

## Évaluation des acquis :

Questionnaire d'évaluation des connaissances.

## Prérequis :

Aucun

groupe

**Les entreprises membres  
bénéficient de -20% sur le  
tarif indiqué ci-dessus.**

*Dernière modification : 27/02/2026*

## Contenu :

### • Connaissance de la chaussure - 1 jour

- La chaussure : ses éléments, ses composants.
- Les différents procédés de montage et de fabrication.
- Les matériaux : le cuir, les synthétiques.
- Les modèles.
- Les échelles de pointures.
- L'étiquetage des produits.

### • Les étapes commerciales - Initiation - 1 jour

- Connaître l'environnement du client
  - La découverte des problématiques clients : techniques de questionnement
  - Trouver les points d'appui pour servir son argumentation
  - Savoir écouter les attentes et les freins du client
  - Comprendre l'objectif du client et sa vision d'achat.
  - Faire émerger ses critères de décision
  - Identifier les processus de décision
- L'argumentation
  - S'appuyer sur ses connaissances techniques pour mettre en avant les avantages et bénéfices produit
  - Personnaliser l'argumentation produit
  - Traiter les objections pour rassurer le client et l'accompagner dans sa prise de décision
  - Valoriser l'offre de services
  - Vendre son offre prix
- Conclure la vente
  - Accompagner le client dans sa décision
  - Proposer la fidélisation

- Conclure positivement la vente

• **Les étapes commerciales - Perfectionnement - 1 jour**

- L'assertivité, arme de persuasion
  - Diriger un dialogue
  - L'écoute professionnelle
  - La congruence verbale
  
- La communication non verbale
  - La gestion des espaces
  - La synchronisation
  - La gestuelle
  
- L'argumentation efficace
  - Concevoir une argumentation claire et concise
  - Préparer le terrain aux objections
  
- Le traitement des objections
  - Les sources de l'objection
  - Le processus psychologique d'une objection
  - L'argumentation source principale de l'objection
  - Traiter les objections difficiles
  
- La conclusion assertive
  - Gérer la conclusion, en termes psychologiques
  - La technique concession/contrepartie
  - Le verrouillage partiel
  - Engager son interlocuteur vers une prise de décision

---

*CTC Formation se réserve le droit d'annuler toute session de formation programmée dans les 10 jours ouvrés avant la date de formation en cas de force majeure ou en raison du nombre insuffisant de participants.*

*Document généré le 02/06/2026 à 13h45*