



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

**POUR MUSCLER SES
COMPÉTENCES DE VENTE,
TECHNIQUE DE VENTE
LANCE SA SÉRIE "1 JOUR,
1 TECHNIQUE DE VENTE" :**
une vidéo gratuite par
jour pour booster ses
performances commerciales

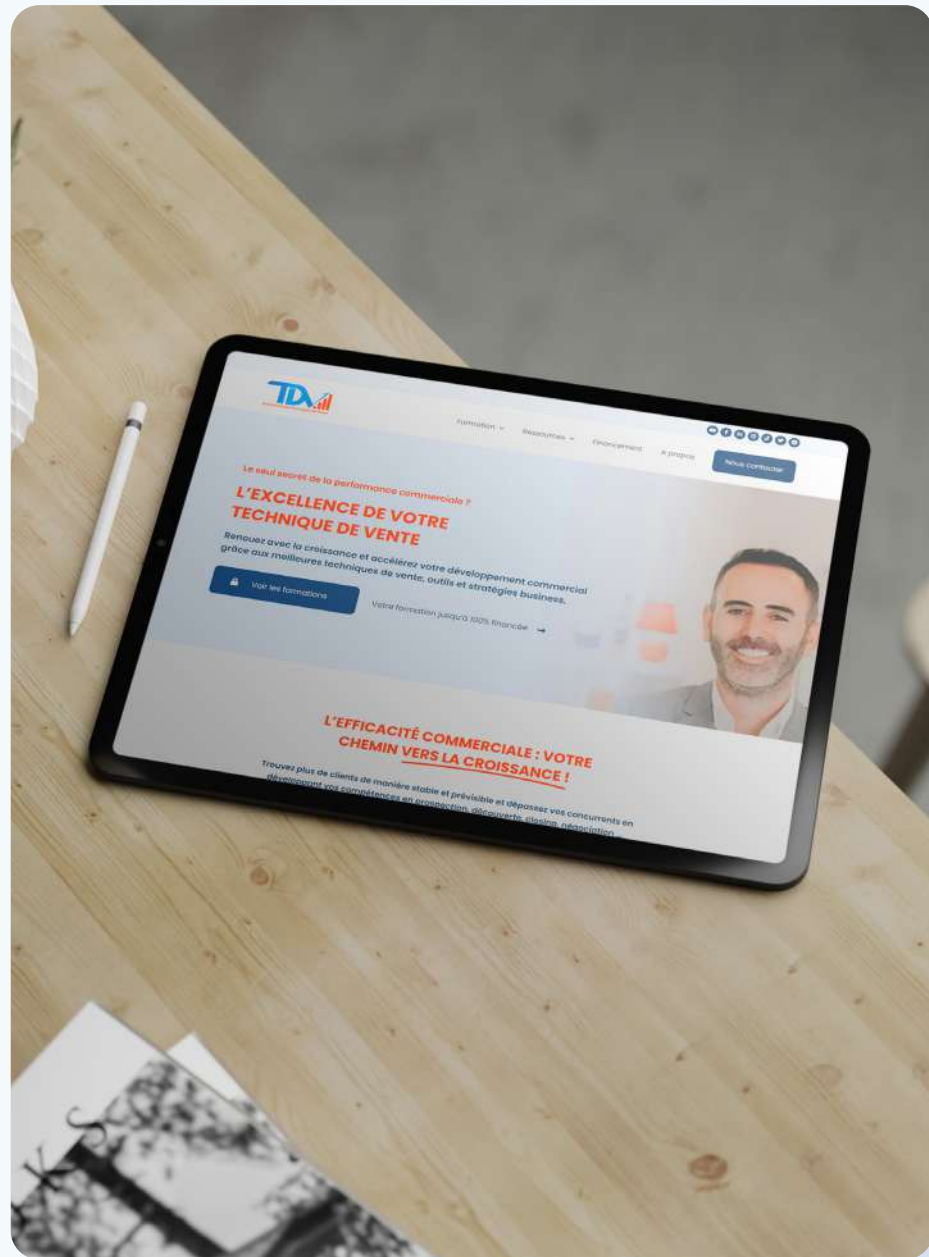


Inflation élevée, croissance qui peine à repartir, taux d'intérêt qui atteignent des sommets, la conjoncture économique actuelle impacte considérablement les entreprises, contraintes de s'adapter sans cesse dans un paysage économique incertain et redoublant de créativité pour limiter la casse côté chiffre d'affaires.

D'après la 5e édition de Focus sur les ventes, publiée par l'éditeur de CRM Salesforce, 72% des commerciaux craignaient de ne pas pouvoir atteindre leurs objectifs annuels ([source](#)).

C'est dans ce contexte que **Technique de Vente**, portée par son fondateur et entrepreneur à succès Victor Cabrera, propose une bouffée d'air frais pour les entrepreneurs et les commerciaux désireux de booster leurs techniques de vente afin de vendre plus et mieux.

Avec un répertoire impressionnant de plus de 550 vidéos, dont 99% sont accessibles gratuitement, Technique de Vente est La plateforme incontournable pour quiconque souhaite exceller dans l'univers commercial. Technique de Vente lance aujourd'hui sa série "1 jour 1 technique de vente".



DEVENIR UN VENDEUR HORS PAIR GRÂCE À “1 JOUR 1 TECHNIQUE DE VENTE”

Dans un contexte économique en berne, vendre tend à devenir de plus en plus difficile.

Pour inverser la tendance, Technique de Vente a mis au point un programme visant à aider les acteurs commerciaux (de toute taille) à muscler leurs compétences de vente afin de vendre plus vite et plus souvent.

Au cœur de cette initiative, un concept novateur : **l'intelligence commerciale situationnelle**.

Conçue pour s'adapter à un environnement économique en perpétuelle évolution, cette approche vise à fournir aux professionnels les outils nécessaires pour capter l'attention, convaincre, et vendre efficacement, même dans les circonstances les plus adverses.

Technique de Vente propose ainsi un programme structuré autour de la série “1 jour 1 technique de vente”.

Le concept ? Offrir quotidiennement et gratuitement des conseils pratiques et opérationnels, prêts à être mis en application immédiatement pour booster les performances de vente.

Les vidéos sont à retrouver sur **Tiktok** - **Youtube** & **Instagram**.

”

En temps de crise, et face à une concurrence toujours plus agressive, c'est l'intelligence commerciale qui fait la différence en termes de performance économique. Avoir les bons mots, au bon moment face à un profil client unique dans un certain contexte, cela n'a rien d'innée... mais ça s'apprend !



L'EXPERT DE LA FORMATION EN LIGNE À LA VENTE

Lancé en 2013, le site Technique de Vente accompagne toutes celles et ceux qui veulent développer leurs compétences commerciales pour vendre plus vite, plus souvent et plus cher.

Organisme de formation professionnelle certifié Qualiopi, Technique de Vente propose de nombreuses formations à la vente, qui permettent d'apprendre à son rythme, où que l'on se trouve.

Dans une optique d'amélioration continue, Victor Cabrera a récemment actualisé ses contenus phares, toujours avec la même ambition : aider les vendeurs à adopter de meilleures pratiques commerciales pour booster leur activité



Technique de Vente en quelques chiffres, c'est :

Le Blog #1 en Techniques de Vente
avec 17,5 millions de visites depuis 157 pays

+ de 5 millions
de vue Youtube

165k
abonnés email

17 millions
de visites sur le blog

108k
abonnés Youtube

23k
clients

22 891
abonnés Facebook

UN ARSENAL COMPLET DÉDIÉ À LA RÉUSSITE COMMERCIALE

Technique de Vente se distingue par sa capacité à fournir une gamme étendue de ressources éducatives conçues pour répondre aux besoins spécifiques des commerciaux et entrepreneurs.

Du perfectionnement des techniques de négociation à la maîtrise de l'art de la persuasion, chaque ressource (**vidéos, blog, podcast, livres**) s'attache à développer une compétence clé, permettant ainsi aux utilisateurs de construire pas à pas leur expertise commerciale.

En outre, le contenu premium, qui représente 1% des ressources proposées, est spécialement conçu pour propulser les résultats commerciaux des plus ambitieux en un temps record.

LE LIVRE TECHNIQUE DE VENTE

Pour apprendre à vendre plus vite et plus souvent, une méthode d'apprentissage unique faite d'un livre, d'une formation vidéo et de fiches de synthèse.

A l'intérieur du livre, de nombreux apprentissages :

- Comment **être à l'aise en situation de vente** (en adoptant une psychologie commerciale gagnante) ;
- Où et comment trouver des clients (grâce aux meilleures techniques de prospection) ;
- Comment **prendre contact efficacement** et avoir le bon discours commercial ;
- Quelles questions poser pour **découvrir les leviers d'achats** de vos clients (et les faire vibrer) ;
- **Comment présenter le prix**, argumenter et convaincre les clients / décideur(s) ;
- La méthode pour traiter les objections et **conclure la vente naturellement** ;
- Comment fidéliser, **faire des ventes additionnelles** et développer votre portefeuille client ;
- En cadeau : La recette pour être + efficace + percutant et enfin **prendre du plaisir à vendre !**

DÉCOUVRI



A la clé:

- **Une démarche commerciale professionnalisée** : apprendre à vendre efficacement au téléphone, par email, en face à face ;
- **L'acquisition d'une vraie méthode de vente** : testée et éprouvée sur le terrain, pour trouver des clients, convaincre, lever les objections et conclure plus d'affaires ;
- **La solidification de sa stratégie commerciale** : pour permettre une croissance stable, prévisible et durable.

LA FORMATION VENDRE PLUS

Formation vidéo en ligne 100 % digitale, Vendre Plus est accessible partout dans le monde à partir d'une connexion internet et réalisable à son propre rythme. En prime, un accompagnement de choix par Victor Cabrera (consultant / formateur / expert en vente et seriel entrepreneur à succès) en viso-conférence.



C'est du sur-mesure commercial !

Au programme 7 modules de formation :

- Module 1 : Acquérir une psychologie commerciale gagnante!
- Module 2 : Contourner 5 erreurs qui font perdre des clients au quotidien !
- Module 3 : Structurer son Plan de vente et ses techniques commerciales
- Module 4 : La préparation commerciale pour être percutant & convaincant
- Module 5 : Obtenir des performances commerciales durables !
- Module 6 : Conclure 2X PLUS de ventes avec 3 techniques de persuasion !
- Module 7 : Savoir OU et COMMENT trouver plus de clients potentiels !
- Module Bonus : Tunnels de Vente et Acquisition de clients automatisée



*J'ai créé la formation *Vendre Plus* pour vous aider à conclure deux fois plus de ventes, sans courir après vos clients !*

Victor Cabrera

DÉCOUVRIR

LA FORMATION COMMERCIALE EFFICACITÉ VENTE 360°

A distance, par téléphone, visio et en face à face, la formation Efficacité Vente 360° promet un résultat : vendre plus vite et plus souvent.

Ses plus :

- **Une formation commerciale à distance** : une formation commerciale elearning en continue pour ne jamais perdre le fil
- **Un coaching commercial** : accompagnement commercial individuel et collectif pour être motivé et suivi individuellement
- **Un training en présentiel ou visio** : une formation commerciale avancée & Training intensif pour aiguïser ses réflexes et monter en puissance
- **Accessible partout dans le monde** : via une simple connexion internet depuis un PC / MAC / tablette / Smartphone...



UNE EXPERTISE SALUÉE

La qualité et la pertinence de Technique de Vente ont été récemment récompensées par plusieurs distinctions. Le site a été élu Best Sales Training Blog of the Year 2022/2023 par la plateforme Corporate LiveWire. Pendant les French CEO Awards Of The Year 2022 et 2023, Victor Cabrera a reçu le titre de Sales Training CEO par le magazine *EU Business News*.

Par ailleurs, depuis plusieurs mois, le formateur délivre des conseils gratuits et quotidiens au format « short » sur **sa chaîne YouTube**. Cela lui a permis de booster la notoriété de sa chaîne : elle affiche plus de 5 millions de vues et a franchi la barre des 100 000 abonnés, ce qui a valu à Victor un Trophée YouTube.

PORTRAIT DE VICTOR CABRERA, FONDATEUR DE TECHNIQUE DE VENTE

Titulaire d'un Master II en Management de la Stratégie commerciale et consultant formateur expert en techniques de vente et en efficacité commerciale, Victor Cabrera a travaillé pendant 12 ans pour de grands groupes dont Heineken et SNCF.

Passionné par l'entrepreneuriat, il a lancé sept entreprises en France et à l'étranger. En 2013, il a créé le premier blog francophone entièrement dédié aux techniques de vente, qui jouit d'un énorme succès : il affiche plus de 17,5 millions de visites et a conquis plus de 23 000 clients.

Pour accompagner le succès de son blog, Victor Cabrera a fondé son organisme de formation certifié Qualiopi, qui a pour vocation d'aider les dirigeants de TPE, entrepreneurs et indépendants à survivre à la crise en générant des ventes stables, prévisibles et durables.

Aujourd'hui, Victor Cabrera entend bien faire de Technique de Vente La référence en francophonie en matière de formation aux techniques de vente.



Pour en savoir plus

Site web



Contact presse

Victor Cabrera

✉ contact@technique-de-vente.com

☎ 07 61 10 22 46