

Programme : NÉGOCIATION & VENTE

Ce programme est totalement adaptable à vos besoins spécifiques — *lieux au choix*.

Toutes les formations sont construites sur mesure à la suite d'un premier entretien téléphonique / audit.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

Conduire un entretien de vente structuré et orienté client.

Identifier les besoins réels et présenter une offre de manière convaincante.

Négocier efficacement en gérant objections et leviers de décision.

PUBLIC VISÉ

Commerciaux, vendeurs, chargés de clientèle, managers commerciaux...

Prérequis : Aucun

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

MODALITÉS

Présentiel en intra-entreprise

Inter-entreprises à Paris/Angers

Distanciel possible

TARIFS

Sur devis à la suite d'un entretien téléphonique / audit — *Nous consulter*

DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le démarrage

Délai moyen de mise en place : 3 semaines

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis en cours de formation

Questionnaire de satisfaction à chaud

Attestation de fin de formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques

Mises en situation professionnelles

Jeux de rôle

Utilisation d'outils d'analyse comportementale (DISC possible)

Études de cas concrets

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Référent handicap : **Stéphane BLUM**

Contact : stephane@300pour100.fr – 07 65 25 25 25

Pour toute adaptation nécessaire, merci de nous contacter.

CONTENU DE LA FORMATION

Introduction à la Vente & Négociation

Les fondamentaux d'un entretien commercial efficace

Comprendre le rôle et les compétences clés du vendeur moderne

Découverte du Besoin

Techniques de questionnement pour identifier motivations et freins

Atelier : Conduire une découverte structurée et profonde

Argumentation & Présentation de l'Offre

Construire une proposition centrée client

Mise en situation : Argumentaire clair, bénéfices & preuves

Réponses aux Objections

Identifier les objections réelles vs. apparentes

Jeux de rôle : Techniques de traitement d'objections

Techniques de Négociation

Principes de base : concessions, BATNA, rapport de force

Atelier : Simulation de négociation gagnant-gagnant

Conclusion & Engagement

Techniques de closing sans pression

Gestion des derniers freins du client

Application Pratique

Mises en situation issues de cas réels

Feedback immédiat et personnalisés

Plan d'Action Personnel

Définition d'objectifs individuels

Engagement sur les actions post-formation

FIN DE LA FORMATION

Débrief avec le formateur pour consolider les compétences acquises.