

## **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

## **ACCESIBILITÉ**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Référent handicap : **Stéphane BLUM**

Contact : [stephane@300pour100.fr](mailto: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.