

TECHNIQUES DE VENTE ET TALENT DE NÉGOCIATEUR

4 jours

PROFESSIONNALISER SES TECHNIQUES ET SA POSTURE EN SITUATION DE VENTE

PROGRAMME DE LA FORMATION

PREMIÈRE PARTIE

PROFESSIONNALISER SES TECHNIQUES DE VENTE ET DE PROSPECTION (2 JOURS - VENP)

- > Les fondamentaux de la vente
- > Les étapes qui conditionnent l'acte de vente
- > Les étapes qui concrétisent l'acte de vente

DEUXIÈME PARTIE

DÉVELOPPER SES TALENTS DE NÉGOCIATEUR EN SITUATION DE VENTE (2 JOURS - NEGV)

- > La notion de négociation
- > Le processus de négociation
- > Les méthodes du Négociateur tacticien
- > Les techniques du négociateur médiateur



OBJECTIFS

- Développer son efficacité dans la conduite de chacune des étapes techniques de vente, de prospection et de négociation.
- Comprendre l'importance de la préparation d'un rendez-vous commercial et s'en approprier les incontournables.
- Appréhender des grilles de lecture comportementale pour mieux décoder le profil, les attentes et les stratégies de ses interlocuteurs.
- Savoir quand et comment passer d'un processus de vente à une négociation et s'approprier les objets, les méthodes et les supports de préparation d'une négociation.
- Assimiler les clés de communication et les comportements indispensables à la négociation et à la gestion des situations difficiles.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation constituée de 2 modules complémentaires pour professionnaliser ses techniques et sa posture en situation de vente
- Des formations animées par un coach certifié

PROFIL DES PARTICIPANTS

Responsables commerciaux, collaborateurs chargés de vendre des produits, des prestations et/ou des services à un public de professionnels (B to B) ou de particuliers (B to C)

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

2 640 € HT ~~3 110 € HT~~ - Réf : PNL-MOVENP

Validité : 30 juin 2025

PROFESSIONNALISER SES TECHNIQUES DE VENTE ET DE PROSPECTION

2 jours

MAÎTRISER CHAQUE ÉTAPE DE L'ENTRETIEN DE VENTE DE LA PRISE DE
RENDEZ-VOUS À SA CONCLUSION

PROGRAMME DE LA FORMATION

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

- › Définition de la notion de vente et différenciation avec la notion de négociation
- › Structure d'un entretien de vente efficace
- › Conditions de réussite d'un entretien de vente

Battle en équipe sur la base d'un quiz

LES ÉTAPES QUI CONDITIONNENT L'ACTE DE VENTE

- › Les méthodes pour obtenir un rendez-vous avec son Client / un Prospect
 - › Les clés d'une prise de contact et d'un lancement d'entretien de vente réussi
- Jeux de rôle d'une prise de rendez-vous téléphonique et d'une prise de contact physique -
débriefing personnalisé de la prestation
- › Le diagnostic du client et de ses besoins
 - l'art du questionnement et de l'écoute profonde
 - les 5 profils d'acheteur et les 7 types de motivations qui les animent
 - les différences entre les motivations, les besoins et les demandes
- Jeux de rôles de différents diagnostics de situation - débriefing personnalisé de la situation

LES ÉTAPES QUI CONCRÉTISENT L'ACTE DE VENTE

- › La proposition commerciale
 - les composantes d'un argument convaincant
 - la structure d'une proposition persuasive
 - les registres de communications verbale et non verbale qui font acheter
 - › Le traitement des questions et des objections
 - les 4 types d'objections
 - les techniques de clarification et de traitement des questions et objections
 - les attitudes et comportements à développer en situation d'adversité
 - › La conclusion de la vente
 - le diagnostic des signaux d'achats
 - les 6 tactiques de conclusion
 - les suites à donner à la conclusion d'un accord commercial
- Jeux de rôles ciblés sur les étapes de proposition, traitement des objections et conclusion
issue de la réalité des participants - débriefing personnalisé de la situation



OBJECTIFS

- Intégrer la structure d'un entretien de vente et développer son efficacité dans la conduite de chaque étape.
- Comprendre l'importance de la préparation d'un rendez-vous commercial et s'en approprier les incontournables.
- Appréhender des grilles de lecture comportementale pour mieux décoder le profil, les attentes et les stratégies de ses interlocuteurs.
- S'approprier les comportements qui permettent d'établir une relation de confiance avec chaque interlocuteur.
- Assimiler les clés de communication indispensables au diagnostic d'une situation, la présentation d'une proposition, l'affirmation d'une position, la gestion d'une objection ou la conclusion d'un accord.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Un consultant ayant une expérience opérationnelle de la vente et de l'entraînement de commerciaux
- Des mises en situations issues de la réalité des participants

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs chargés de vendre des produits, des prestations et/ou des services à un public de professionnels (B to B) ou de particuliers (B to C)

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

DÉVELOPPER SES TALENTS DE NÉGOCIATEUR EN SITUATION DE VENTE

2 jours

FORMALISER DES ACCORDS "GAGNANT-GAGNANT" OU "DONNANT-DONNANT" AVEC SES PARTENAIRES COMMERCIAUX

PROGRAMME DE LA FORMATION

LA NOTION DE NÉGOCIATION

- › La définition de la négociation
- › Les différences entre la vente et la négociation
- › La transition de la vente à la négociation face à un client

Réflexion en sous-groupes

LE PROCESSUS DE NÉGOCIATION

- › Les 5 clés tactiques d'une négociation
- › Les étapes d'un processus de négociation gagnant-gagnant
- › Les 2 facettes du négociateur

Brainstorming

LES MÉTHODES DU NÉGOCIATEUR TACTICIEN

- › La détermination des points de négociation
- › Le ciblage des objectifs à atteindre par point à négocier
- › La définition des marges de manœuvre
- › Le paramétrage des concessions-contreparties

Mise en situation et débriefing

LES TECHNIQUES DU NÉGOCIATEUR MÉDIATEUR

- › La mise en œuvre des conditions relationnelles de la négociation
- › L'application opérationnelle des 5 clés tactiques et du processus de négociation
- › Les attitudes et comportements gagnant du négociateur
- › La gestion des situations de négociation difficiles et/ou tendues

Mise en situation et débriefing



OBJECTIFS

- S'approprier la notion de négociation : définition, processus, différence avec la vente...
- Savoir quand et comment passer d'un processus de vente à une négociation.
- S'approprier les objets, les méthodes et les supports de préparation d'une négociation.
- Intégrer les stratégies et les tactiques de négociation.
- Adopter les comportements indispensables à la négociation et à la gestion des situations difficiles.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une approche opérationnelle et ludique reposant sur de nombreuses mises en situation
- Un consultant formateur certifié, ayant 15 ans d'expérience dans la vente et 10 ans dans l'accompagnement de commerciaux
- Des supports permettant de faciliter la mise en œuvre des acquis, de retour en entreprise

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables commerciaux chargés de vendre des produits, prestations et/ou services à un public professionnel (B to B) ou grand public (B to C)

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :

- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :

☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

[illegible]

☐ Mme ☐ M. Nom Prénom
 Service/Fonction
 Tél. (ligne directe) E-mail

Les informations recueillies sur ce formulaire sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont enregistrées dans un fichier informatisé par GERESO dans la finalité de traitement de votre demande. Conformément à la loi "informatique et libertés", vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer en vous adressant à : dpo@gereso.fr

** Les options "accès aux e-ressources pédagogiques" et "veille juridique", proposées en option en complément de la formation, sont renouvelables annuellement par tacite reconduction, sauf résiliation notifiée un mois avant la date d'échéance.*