

## Techniques de vente et négociation commerciale

Savoir mener un entretien de vente jusqu'à sa conclusion

Formation Certifiante, CCE : Mener une négociation commerciale



### Objectifs

Découvrir les comportements clés qui favorisent l'écoute et la découverte de son interlocuteur.  
Structurer les étapes de l'entretien vente.  
Savoir mener un entretien de vente jusqu'à la conclusion.  
Construire sa stratégie et sa tactique dans le cadre de négociations complexes ou à fort enjeu.  
Savoir s'adapter aux techniques d'achat et résister aux pressions des négociateurs.  
Gérer le rapport de force en préservant la relation commerciale.



### Public

Commerciaux débutants dans la fonction, techniciens ayant besoin de développer des capacités commerciales et toute personne s'orientant vers la vente.

Prérequis : Formation accessible aux commerciaux débutants ou à des techniciens qui ont besoin de développer des capacités commerciales.

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.



### Compétences visées

Mener un entretien de vente  
Définir une stratégie de négociation et la mettre en application  
S'adapter à son interlocuteur



### Les plus pédagogiques

Animateur :  
Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leurs connaissances de l'entreprise.

#### Méthodes :

Une pédagogie interactive favorise l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Le formateur apporte des savoirs théoriques mais également un accompagnement des participants vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Groupe de 4 à 10 personnes



### Validation / Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI.

Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur

### Durée | Prix

**5 Jours, 35 Heures**

**1 800 € NET**

Code : AC1013

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

### Date | Lieu

#### A Nantes

> 14, 15, 18 Juin, 08 et 09 Juillet 2021

> 15, 16, 19 Novembre, 09 et 10 Décembre 2021

#### A Saint Nazaire

> 13, 14, 17 Septembre, 07 et 08 Octobre 2021

#### A La Roche sur Yon

> 13, 14, 20 Avril, 11 et 12 Mai 2021

> 04, 05, 12 Octobre, 25 et 26 Novembre 2021



Retrouvez cette formation dans les 5 CCI des Pays de la Loire !

Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 01-09-2021



## Techniques de vente et négociation commerciale

Savoir mener un entretien de vente jusqu'à sa conclusion

Formation Certifiante, CCE : Mener une négociation commerciale

via un test de positionnement et d'acquis des connaissances.

En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant.

Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances.

Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée.

Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.

### Durée | Prix

**5 Jours, 35 Heures**

**1 800 € NET**

Code : AC1013

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

### Date | Lieu

#### A Nantes

> 14, 15, 18 Juin, 08 et 09 Juillet 2021

> 15, 16, 19 Novembre, 09 et 10 Décembre 2021

#### A Saint Nazaire

> 13, 14, 17 Septembre, 07 et 08 Octobre 2021

#### A La Roche sur Yon

> 13, 14, 20 Avril, 11 et 12 Mai 2021

> 04, 05, 12 Octobre, 25 et 26 Novembre 2021



Retrouvez cette formation dans les 5 CCI des Pays de la Loire !

Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 01-09-2021

## Techniques de vente et négociation commerciale

Savoir mener un entretien de vente jusqu'à sa conclusion

Formation Certifiante, CCE : Mener une négociation commerciale

### Programme

#### Découverte et écoute client/prospect :

- Identifier les attentes du client/prospect
- Communication verbale et non verbale
- Comprendre les comportements du client
- Écouter ce qui est dit et surtout le non-dit
- Créer l'empathie- Identifier et questionner pour connaître les besoins et motivations du client
- Recueillir les informations essentielles
- Les signaux d'achat, savoir les observer, les entendre et les utiliser
- Repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur
- Comprendre les enjeux du client L'ENTRETIEN DE VENTE
- Les étapes clés de la vente
- Présenter son produit, ses services en suscitant l'intérêt
- Valoriser son offre
- Impliquer son client dans l'entretien de vente en l'aidant à la réflexion
- Adopter la bonne posture

#### Argumenter et répondre aux objections :

- Développer des arguments percutants
- Impliquer le client dans l'argumentation
- Mettre en avant les intérêts du client
- Traiter les objections

#### Conclure et consolider sa vente :

- Savoir utiliser la technique de conclusion adaptée
- Savoir lever les derniers freins à la vente
- Consolider en anticipant sur la prochaine vente ou prochaine visite

#### Vous avez dit négociation ? quel négociateur suis-je ?

### Durée | Prix

**5 Jours, 35 Heures**

**1 800 € NET**

Code : AC1013

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

### Date | Lieu

#### A Nantes

> 14, 15, 18 Juin, 08 et 09 Juillet 2021

> 15, 16, 19 Novembre, 09 et 10 Décembre

2021

#### A Saint Nazaire

> 13, 14, 17 Septembre, 07 et 08 Octobre

2021

#### A La Roche sur Yon

> 13, 14, 20 Avril, 11 et 12 Mai 2021

> 04, 05, 12 Octobre, 25 et 26 Novembre

2021



Retrouvez cette formation dans les  
5 CCI des Pays de la Loire !

Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 01-09-2021

## Techniques de vente et négociation commerciale

Savoir mener un entretien de vente jusqu'à sa conclusion

Formation Certifiante, CCE : Mener une négociation commerciale

Contexte - Les métiers (la vente, la négociation, la médiation, la négociation complexe ?)

Les grandes théories de résolution de conflit

Comment se déroulent mes négociations ?

Avant, pendant, après

Comment ma personnalité peut influencer sur le cours de ma négociation ?

Autodiagnostic : identifier son style de négociation et son niveau d'assertivité

Mieux comprendre le métier de l'acheteur

Une fonction, différentes réalités

Du prix au coût

Les stratégies achat

Leurs outils d'analyse

L'impact de l'organisation : GRID

**Durée | Prix**

**5 Jours, 35 Heures**

**1 800 € NET**

Code : AC1013

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

**Date | Lieu**

**A Nantes**

> 14, 15, 18 Juin, 08 et 09 Juillet 2021

> 15, 16, 19 Novembre, 09 et 10 Décembre

2021

**A Saint Nazaire**

> 13, 14, 17 Septembre, 07 et 08 Octobre

2021

**A La Roche sur Yon**

> 13, 14, 20 Avril, 11 et 12 Mai 2021

> 04, 05, 12 Octobre, 25 et 26 Novembre

2021



Retrouvez cette formation dans les  
5 CCI des Pays de la Loire !

Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 01-09-2021

### Créer les conditions d'une négociation efficace :

Préparer la négociation du point de vue du client

Repérer les enjeux et positionner le compte sur son marché

Identifier la stratégie du compte, mettre au clair son organisation

Imaginer une stratégie d'approche et bâtir sa revue de compte

### Les clés d'une négociation réussie :

Les principes fondamentaux

La préparation

La conduite

La clôture

Comment élaborer une architecture de négociation efficace ?

### Découvrir le monde secret de l'acheteur :

Les différentes motivations des acheteurs

L'art du questionnement

Connaître son client au-delà de l'évidence

### Comment déjouer les pièges des négociateurs professionnels ?

Identifier les pièges : bluff, menace, insulte, mensonge ?

Les personnalités pathologiques

Les négociations impossibles

Maîtriser les contre-tactiques possibles

Réagir efficacement dans les situations extrêmes

Conclusion