



RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ
AU TRAVAIL

LANGUES
ÉTRANGÈRES

LA NÉGOCIATION COMMERCIALE



1 / 3

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !



Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Optimiser ses résultats commerciaux,
- Savoir vendre en fonction du besoin des clients,
- Se positionner face aux différents types d'acheteurs,
- Conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients.

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences.

Mises en situation pour acquérir des réflexes commerciaux.

Etudes de cas pour analyser des situations types rencontrées dans les relations commerciales.

Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

Programme

1. Connaître l'entreprise

- Les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect,
- La fixation d'objectifs professionnels et personnels,



Durée de formation

2 jours soit 14 heures



Public

Commerciaux, technico-commerciaux et vendeurs intervenant dans les secteurs de l'industrie, de la distribution, du négoce et auprès des particuliers.



Prérequis

Etre à l'aise avec la Relation Clients



Niveau / Certification Obtenue

Attestation de formation



Type de formation / stage

Intra/Inter/ Accompagnement individuel



RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ
AU TRAVAIL

LANGUES
ÉTRANGÈRES

LA NÉGOCIATION COMMERCIALE



2 / 3

- Les outils commerciaux nécessaires à l'entretien.

2. Prise de contact

- Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale.

3. Avoir une présentation optimale de son entreprise

4. La phase d'investigation (Découverte)

- Les techniques de questionnement,
- L'empathie et l'écoute au service de la négociation,
- Les principes du feedback pour améliorer la communication,
- Définir son plan de découverte personnalisé.

5. Définir son offre (Argumentaire produits et services)

- Les caractéristiques exprimées en avantages, adaptées au besoin du client,
- L'adhésion du client pour une meilleure implication,
- Les techniques pour créer son argumentaire.

6. Le prix et l'argumentaire

- La perception du prix dans la négociation,
- Les techniques de présentation du prix pour valoriser son offre.

7. Défendre son offre





RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ
AU TRAVAIL

LANGUES
ÉTRANGÈRES

LA NÉGOCIATION COMMERCIALE



3 / 3

- Le fondement de l'objection,
- Les points de passages obligatoires pour répondre aux objections,
- Les objections principales et leurs réponses,
- L'attitude du vendeur pour mieux gérer l'objection.

8. Négocier et conclure

- L'attitude du commercial face à la conclusion,
- Les techniques pour anticiper face aux signaux d'achats,
- Les 5 techniques de conclusion pour faire valider l'offre,
- Les différentes propositions liées à la conclusion.

9. Le suivi commercial

- Les principales phases «d'après vente»,
- La gestion du dossier client pour renforcer sa présence et son chiffre d'affaires.

