

# Techniques de vente & Négociation M3

## Objectifs de la formation

- Donner les clés d'une négociation BtoB ou BtoC réussie, au moyen des techniques de vente
- Visualiser, comprendre, et maîtriser le processus de vente
- Identifier, et satisfaire les besoins du client
- Acquérir les bonnes pratiques de la démarche commerciale
- Acquérir les compétences d'un vendeur en phase avec son client
- Comprendre les enjeux et les règles de la négociation
- Développer une culture, et une posture de vendeur éthique et légitime
- Acquérir des compétences d'organisation, et d'actions avant, pendant et après la négociation
- Utiliser les réseaux sociaux pour augmenter sa visibilité

## Objectifs opérationnels

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

- Vendre en situation BtoB dans un environnement à forte concurrence
- Développer son chiffre d'affaires

## Programme de la formation

### Module 1 (7 heures)

- Accueil et présentation du métier de Négociateur
- La préparation : mentale, matérielle, cognitive, et physique
- La prise de contact : L'élocution, la règle des 4X20, le pitch, A.I.D.A
- La découverte : Pratique de l'écoute active, déterminer les besoins, les motivations et les freins
- La compréhension et la reformulation

### Module 2 (7 heures)

- L'argumentation : La méthode CAPB/SONCAS
- La réponse aux objections, les signaux d'achats
- La conclusion : Récapituler tous les avantages que présente l'offre, et les bénéfices, aider le client à s'engager, le rassurer
- La vente additionnelle
- La prise de congé, le suivi client

### Module 3 (7 heures)

- S'adapter aux nouveaux comportements d'achats
- Communiquer comme vos prospects
- Comment booster ses ventes sur les réseaux sociaux
- Publier, poster, commenter
- Créer des événements relayés sur les réseaux sociaux

#### Public :

Toutes personnes souhaitant développer des connaissances précises au métier de négociateur  
Tous managers souhaitant se perfectionner au métier de la vente

#### Personnes à mobilité réduite :

Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité

#### Pré-requis :

Disposer d'une pratique professionnelle dans des fonctions de vendeur

#### Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

#### Durée :

3 jours (21 heures)

#### Lieux :

Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir

#### Attestation :

Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation

#### TARIF 2019/2020

INTER : 1300 € + repas 20 €/J (mini 5 participants)  
INTRA : 2800 € (maxi 10 participants)

#### Information et inscription

Tél. 07 78 24 11 44  
gosan@outlook.fr

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

#### Méthode d'évaluation

Oral, étude de cas, et QCM

#### Intervenants

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection et négociation

#### Moyens matériels

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

#### Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

#### Financement

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGEFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)

