

# VENTE ET NEGOCIATION COMMERCIALE

### OBJECTIF DE FORMATION :

A l'issue de la formation les apprenants seront en mesure d'appliquer les techniques de négociation commerciale et de vente.

### OBJECTIFS OPERATIONNELS :

Être capable de mener un entretien de vente.

Savoir appliquer les techniques de vente

### LE PROGRAMME :

- I. Les fondamentaux de la vente
  - A. Qu'est-ce que la vente ?
  - B. Les objectifs et les étapes du processus de vente
  - C. Les différentes approches de vente
  - D. Les compétences essentielles du vendeur
- ▶ II. Compréhension des clients
  - A. L'importance de connaître son marché cible
  - B. L'identification des besoins et des motivations des clients
  - C. L'analyse des comportements d'achat
- ▶ III. La communication et la relation client
  - A. Les techniques de communication efficaces
  - B. L'établissement et le maintien de relations client durables
  - C. La gestion des objections et des plaintes clients
- ▶ IV. La présentation des produits et des services
  - A. La connaissance approfondie des produits et des services
  - B. La préparation d'une présentation persuasive
  - C. L'adaptation de la présentation en fonction des besoins du client
- V. La négociation et la conclusion des ventes
  - A. Les principes de base de la négociation commerciale
  - B. Les stratégies de négociation gagnant-gagnant
  - C. La clôture de la vente et le suivi post-vente
- VI. Les outils et les techniques de vente
  - A. L'utilisation des outils technologiques dans le processus de vente
  - B. Les méthodes de prospection et de génération de leads
  - C. L'analyse des performances de vente et l'optimisation des résultats
- VII. L'éthique et la responsabilité dans la vente
  - A. Les principes éthiques en matière de vente
  - B. La responsabilité sociale des vendeurs
  - C. La résolution des conflits éthiques
- VIII. Les défis et les tendances de la vente moderne
  - A. L'impact de la digitalisation sur la vente

### Informations :

Publics concernés :

- Les chargés de développement
- Les étudiants BAC +2 à +5

Durée :

- 1 à 6 jours

Prérequis :

- Absence de prérequis

Profil du formateur :

- Fort d'une expérience réussie dans le domaine, ayant occupé des postes d'expert sur le sujet
- Bon communicant, pédagogue





## **PROGRAMME DE FORMATION**

- B. Les stratégies de vente en ligne et hors ligne
- C. Les nouvelles tendances de consommation et leur influence sur les techniques de vente

### **LES MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Support de cours détaillés
- Cas pratiques
- Jeux de rôle
- Exercices individuels

### **LES MODALITES D'EVALUATION :**

Evaluation individuelle de fin de session par écrit

### **LES MOYENS TECHNIQUES :**

- Salle de réunion avec vidéo projecteur

### **LES TARIFS :**

Nous établissons une offre tarifaire sur mesure en fonction de vos besoins.

Pour cela contactez-nous.

### **POUR OBTENIR DES INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES,**

### **CONTACTEZ-NOUS :**

Téléphone : 06.03.58.30.95

Courriel : [emmanuel.gorain@grn-expertises.fr](mailto:emmanuel.gorain@grn-expertises.fr)

Site WEB : [www.grn-expertises.fr](http://www.grn-expertises.fr)

### **ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES :**

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter, afin d'étudier les possibilités de suivre la formation.

### **DELAI D'ACCES / DE REPONSE :**

Suite à l'étude de vos besoins un retour vous sera transmis sous 7 jours maximum (hors période estivale).