

## **Actif Diffusion Nature Formation**

**9 rue Cure Bourse**

**38320 Eybens**

SIRET : 812 948 610 00017

N° agrément : 843 806 685 38

[claudesoullier@gmail.com](mailto:claudesoullier@gmail.com)

Tel : 06 30 84 63 13

### **PROGRAMME DE FORMATION**

#### ***La négociation commerciale***

#### **OBJECTIFS**

Les objectifs de cette formation sont les suivants :

- connaître les étapes et les techniques de vente permettant au commercial de se positionner vis-à-vis de l'acheteur.
- préparer, écouter et argumenter sont des outils indispensables à une vente réussie

#### **PUBLICS ET PRE-REQUIS**

Public : Responsable de magasin, gérant d'entreprise, commerciaux, chargés de relation client ou toutes personnes amenées à négocier

Pré requis : sans

#### **DUREE**

La formation sera d'une durée de **49 h**

#### **METHODES PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT & RESSOURCES PEDAGOGIQUES**

La formation se déroule dans les salles du Centre W, 9 rue CURE BOURSE, 38320 Eybens.

Alternance d'étude de cas concrets, de jeux de rôle et d'exposés théoriques.

Utilisation du paper-board, rétroprojecteur, support papier, informatique

Une pédagogie participative et interactive qui permet d'accompagner chaque stagiaire dans la recherche de son propre mode de fonctionnement

La formation est assurée par Mr Claude SOULLIER, chef d'entreprise depuis 30 ans.

En présentiel, un support de formation est remis en version papier à chaque stagiaire.

En distanciel, le support de formation est adressé par mail au stagiaire à l'issue de la formation.

#### **CONTENU**

##### **Identifier et maîtriser les différentes étapes d'un entretien commercial : (14 h)**

Connaître l'entreprise en collectant les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect (décideurs, marché, concurrence, CA...)

Préparer les outils commerciaux nécessaires à l'entretien et définir l'objectif spécifique de son rdv

Présenter et mettre en valeur son entreprise

##### **Se positionner face aux différents types d'acheteurs et vendre en fonction du besoin des clients : (14 h)**

Identifier les besoins explicites et implicites en détectant les attentes de son interlocuteur

Définir son offre en argumentant ses produits et ses services

Exprimer les caractéristiques en avantages en adaptant sa présentation au besoin du client

Faire adhérer le client pour une meilleure implication

##### **Le prix et l'argumentaire, défendre son offre : (7h)**

La perception du prix dans la négociation et techniques de présentation du prix pour valoriser son offre

##### **Conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients : (14 h)**

L'attitude du commercial face à la conclusion et les techniques pour anticiper face aux signaux d'achats

Prévoir les actions futures

#### **MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION**

Questionnaire de positionnement réalisé au démarrage de la formation.

La méthode d'évaluation mis en œuvre au terme du stage : jeux de rôles ou QCM

L'évaluation de la satisfaction stagiaire est réalisée au terme de la formation au moyen d'un questionnaire.  
A l'issue de la formation une attestation de fin de formation sera remise au stagiaire par notre organisme.

### **PRIX DE LA FORMATION**

Pour connaître notre grille tarifaire, veuillez nous consulter

### **DATE ET LIEU DE LA FORMATION**

Tout au long de l'année 2024

A la demande des candidats

### **MODALITES ET DELAIS D'ACCES**

Etudes et analyse des besoins

Fiche d'inscription

Formation organisée tout au long de l'année 2024, à la demande, en INTER ou en INTRA

### **CONTACT ET ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

Mr Claude SOULLIER – Dirigeant, Formateur Professionnel et Référent Handicap Actif Diffusion Nature

[claudesoullier@gmail.com](mailto:claudesoullier@gmail.com)

06 30 84 63 13

Vous aurez une réponse sous 48 heures – Prévoir votre inscription un mois avant le début de la formation le temps de faire l'audit de vos besoins

Mise à jour : juin 2024