

# Savoir vendre et négocier



## Les objectifs de la formation

- Réussir son entretien de vente pour augmenter son CA
- Défendre son prix et négocier les meilleures conditions
- Gagner en efficacité commerciale en optimisant son temps

## À qui s'adresse cette formation

### Pour qui ?

- Toute personne appelée à évoluer vers une fonction commerciale
- Vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial

### Prérequis

- Aucun

### Durée :

2 jours (14 h)  
+ activités à distance  
(autodiagnostic)

### Prix par participant :

700 € HT

**Un autodiagnostic et  
une vidéo pour  
préparer votre  
formation**



## Les points forts de la formation

- Une formation complète pour acquérir les fondamentaux
- Personnalisable aux besoins spécifiques de l'entreprise
- Implication active des participants
- Mises en situation
- Jeux de rôles de synthèses
- Applicable immédiatement
- Accompagnement sur le terrain possible

Avant le présentiel ➔ un autodiagnostic + vidéo

Pendant le présentiel ↴

1<sup>er</sup>  
jour

## Partie 1

### Mener un entretien de vente en face à face

#### Réussir la prise de contact avec son client

- o La règle des 20 premières secondes
- o Formuler la phrase d'accroche
- o Réussir le démarrage de l'entretien

#### Réaliser la découverte du client

- o Bien identifier à quoi sert la phase connaître
- o Questionner pour identifier ses besoins et motivations
- o Utiliser le SONCAS

#### Construire son argumentaire pour convaincre

- o Montrer sa compréhension des besoins
- o Reformuler, faire la proposition et argumenter
- o Mettre en avant les bénéfices clients (transposer les caractéristiques produits en avantages client)

#### Traiter les objections à la vente

- o Définir l'objection et traiter une demande de concession
- o Traiter les objections avec la méthode AQR

#### Conclure l'entretien client

- o Reconnaître les clignotants d'achats
- o S'approprier les 5 techniques de conclusion



2<sup>ème</sup>  
jour

## Partie 2

### Mener la négociation

#### Différencier vendre de négocier

- o Reconnaître les différences entre vendre et négocier
- o Distinguer les qualités du vendeur et du négociateur

#### Construire sa stratégie de négociation

- o Définir l'amplitude de négociation
- o Construire un tableau stratégique de négociation

#### Traiter une demande de contrepartie

- o Définir la demande de contrepartie
- o Mesurer les risques de la concession sans demande de contrepartie
- o Appliquer les 10 règles d'or de la négociation

#### Gérer les situations difficiles

- o Utiliser le DESC



## Partie 3

### Gagner en efficacité commerciale

#### Démontrer son professionnalisme

- o Préparer le rdv client
- o Assurer le suivi du rdv client

#### Analyser son entretien

- o Réaliser une auto-analyse de son entretien
- o Savoir dire non

