



## Objectifs

Connaître les différentes étapes de la vente, de la préparation à la conclusion et acquérir une culture commerciale.

Maîtriser l'ensemble des techniques (de la prospection à la maîtrise de l'entretien de vente)

Connaitre les grands principes du marketing direct  
Apprendre à réussir une vente.

Apprendre à mener une négociation solide et convaincante.

### Les clés d'une négociation réussie :

- Gérer les objections et les blocages lors de situations conflictuelles
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Identifier ses points forts et ses points d'amélioration en situation de négociation
- Apprendre à faire face aux pressions et aux pièges de la négociation.

Cette formation est une bonne préparation au métier de commercial, très pratique, avec de nombreuses mises en situation.

► **Type de cours :**  
**Stage pratique**

► **Référence :**  
**VTPRO**

► **Durée:**  
**7 jours - 49h de formation**

► **Lieu :**  
**Paris ou en intra-entreprise**

## Pré-requis

Connaissance de la langue Française

## Public

Toute personne souhaitant entreprendre une carrière commerciale. Commerciaux avec ou sans expérience de la vente.

## Méthodes pédagogiques

- Vidéoprojecteur.
- Exercices, individuels et en sous-groupes.
- Supports de cours
- Mises en situation/jeux de rôle
- Evaluation en fin de stage
- Attestation de formation

# Programme du stage

## MODULE 1 : COMMERCE-VENTE-MARKETING

### ▶ **Techniques commerciales :**

Comment préparer son entretien de vente pour être efficace ?  
Les objectifs  
Se préparer mentalement  
Comment créer rapidement le contact avec son interlocuteur ?  
La relation de confiance  
Comprendre les enjeux du client, ses problématiques  
Le premier contact  
Donner immédiatement une première impression positive  
Savoir présenter efficacement son produit, entreprise  
Prendre l'ascendance sur le déroulement de l'entretien  
La fonction commerciale

### ▶ **Techniques de vente :**

Quelles sont les erreurs à ne pas commettre ?  
La présentation du vendeur  
Les qualités d'un bon vendeur  
Les aspects psychologiques de la vente  
Les différentes techniques de vente  
L'art de la vente  
Apprendre à réussir une vente  
les façons de conclure une vente  
Reconnaître le signal d'achat  
Adapter sa technique d'engagement au profil de l'interlocuteur  
Savoir obtenir une réponse franche et claire

### ▶ **Marketing :**

Les différents niveaux de marketing : stratégique, opérationnel...,  
Les différents type de clients : privés, public, BtoB (entreprises), BtoC (particuliers),  
L'importance de l'outil informatique,  
Le mailing, l'E-mailing,  
La publicité sur Internet  
Techniques de communication écrite et du marketing direct  
Maîtriser les bases fondamentales d'expression écrite

## MODULE 2 : NEGOCIATION COMMERCIALE



### **Différence entre Vendre et Négociier**

Bien déterminer le contexte de la négociation  
Apprendre à se situer dans le contexte de la négociation.  
La connaissance du client : un élément essentiel pour bien négocier



### **Négociier : c'est savoir anticiper**

Déterminer les enjeux économiques  
Déterminer le rapport de force acheteur-vendeur  
Quel est votre style spontané de négociateur ?  
Quels sont vos points de vigilance dans la négociation ?



### **Négociier : c'est préparer**

Savoir déterminer les points négociables



### **Négociier : c'est savoir s'affirmer**

L'écoute  
Savoir reformuler pour mieux négocier  
Le choix des bons mots dans une négociation  
Oser afficher la valeur de son offre  
Affirmer une exigence élevée  
Connaitre les limites de la négociation : savoir jusqu'où aller



### **Les clefs d'une négociation réussie**

Réussir le démarrage de ses négociations  
Assurer sa position de négociateur  
Anticiper les demandes de contreparties  
Comment obtenir une (ou des) contrepartie (s)?  
Obtenir les meilleurs conditions  
Les erreurs à éviter  
Les tactiques les plus performantes  
Les concessions possibles  
Orienter le client vers des solutions alternatives moins coûteuses  
Vers une conclusion satisfaisante



### **L'objection prix**

Comment défendre son offre et son prix  
Défendre sa valeur ajoutée  
Peut-on revoir son prix ? si oui jusqu'à quelle limite ?



### **Négociations et émotions : apprendre à les gérer**

Gérer les situations de fortes pressions  
Faire face aux pièges des acheteurs agressifs  
Faire face aux manipulations  
Oser dire "NON" quand cela devient nécessaire



### **La conclusion**

Bien verrouiller la négociation  
Les engagements  
Le contrat