

VENTE-20 // COMMUNICATION

Techniques de vente et négociation commerciale

Une méthode de vente simple, de la préparation à la conclusion, entraînée sur les situations commerciales réelles de l'entreprise.

REPÈRES PRATIQUES

Public : Commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs, dirigeants et toute personne en relation avec des clients ou prospects.

Durée : 14 heures

Modalités : Présentiel et visio

Tarif : sur devis

Délai d'accès : Sous 15 jours selon les disponibilités, après analyse du besoin.

PRÉREQUIS

Être en contact avec des clients ou s'y préparer. Venir avec des situations commerciales réelles.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Préparer un rendez-vous et fixer ses objectifs
- Découvrir les besoins du client par le questionnement et l'écoute
- Argumenter en reliant l'offre aux besoins exprimés
- Traiter les objections avec méthode
- Négocier en défendant ses prix et ses marges
- Conclure et assurer le suivi de la relation

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1. Préparer (3 h 30)
2. Découvrir et argumenter (3 h 30)
3. Objections et négociation (3 h 30)
4. Conclure et fidéliser (3 h 30)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports courts et jeux de rôle construits sur les situations de l'entreprise.

ÉVALUATION DES ACQUIS

Positionnement, mises en situation évaluées, jeu de rôle final et plan d'action individuel.

VALIDATION ET RECONNAISSANCE

Attestation de fin de formation.

ACCESSIBILITÉ

Besoins d'aménagement étudiés avant la session avec le référent handicap de Nova Academy.

POSITIONNEMENT ET DÉROULEMENT

Entretien de cadrage et positionnement en amont afin d'adapter les objectifs, les exemples et le niveau de la formation.

Dates, horaires, lieu ou accès à distance sont confirmés dans la convocation. Le livret d'accueil, le règlement et les contacts utiles sont transmis avant la session.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formateur qualifié, supports contextualisés, exercices et équipements adaptés aux objectifs et aux conditions d'intervention validées.

FINANCEMENT

Financement possible par l'entreprise ou son OPCO selon les règles applicables et après accord écrit. Aucune prise en charge n'est garantie avant cet accord.

INFORMATIONS ORGANISME

NOVA ACADEMY - SAS - SIRET 993 541 879 00017 - Déclaration d'activité 76 34 14584 34. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certification Qualiopi CERT_S0626_0811 pour les actions de formation.