



# Vendre Plus Vendre Mieux 2 : Développer sa capacité à négocier pour aboutir à des accords gagnant-gagnant

Thèmes : Efficacité professionnelle et management

Tarifs :

Durée en jours : 1.5 jour / Durée en heures : 11 heures / Mode formations : Présentiel / Qualiopi : Certifié

## Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, les participants auront appris à identifier quand et comment mener à bien une négociation commerciale avec un client.

## Objectifs pédagogiques

- Mémoriser les différentes méthodes pour faire face aux différents types d'objections exprimées par le client afin de pouvoir mieux les traiter.
- Lister les éléments à préparer pour mener à bien la négociation
- Décrypter les comportements et postures des clients en négociation afin de savoir s'adapter à ces postures et comportements et ne pas être déstabilisé pendant la négociation
- S'entraîner à mener une négociation commerciale dans le cadre méthodologique inculqué

## Principaux contenus pédagogiques

J1 (½ journée) :

Partage sur la notion de négociation : négocier quoi, quand, et comment.

Traiter les objections. Partager sur les différents types d'objections que l'on peut rencontrer. Maîtriser la méthode pour lever chaque type d'entre elles.

J2 :

Poser le cadre de la négociation. (options, référentiels, préparation, déroulé, engagements)

Connaitre les techniques de négociation des acheteurs (consignes et postures)

Entraînement à un rendez-vous de négociation entre deux participants.

## Méthodes pédagogiques

Partage d'approches, exercices de sensibilisation, exercices d'applications sur les phases de vente abordées et débriefing de ces exercices permettront aux participants d'identifier leurs enseignements de chaque étape de la formation et d'écrire leurs forces et leurs points de développement pour construire un plan d'action correctif en découlant.

## Moyens et supports remis aux stagiaires

Un mémo reprenant une synthèse de la méthode de chaque étape de vente abordée sera envoyé au participant avant la formation et la restitution de ses travaux en formation après.

## Modalités d'évaluation

Questionnaires évaluant les acquis avant l'entrée en formation et en fin de session.

Partage des plans d'action rédigés par les stagiaires à l'issue de chaque séquence de la formation

Evaluation de satisfaction à chaud et à froid (à 6 mois après la formation)

## Public visé

Toute personne souhaitant optimiser ses compétences de vente ou de négociateur chez ses clients (particulier ou professionnel)

## Nombre de participants

Groupe de 2 à 6 participants

## Pré-requis

Etre un acteur dans le BtoB ou BtoC en vente de bien ou de service.

(vendeur en point de vente, commercial sédentaire ou itinérant, entrepreneur...)

## Accessibilité

Renseignements pris en amont sur les handicaps présents, dans le but si possible de s'adapter.

## **Contact**

Gwendal Kervella

07 60 55 52 30

[contact@gwendalcoaching.fr](mailto:contact@gwendalcoaching.fr)

---

Avant-Premières - SARL SCOP à capital variable - Coopérative d'activité et d'emploi  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 22 08128 22 auprès du préfet de Région Bretagne.  
Siège social : Bâtiment Penthièvre - Novapôle - 2 rue de la Croix Lormel, 22190 Plérin  
[formations.cae22.coop](http://formations.cae22.coop)