

# Techniques de vente & Négociation BtoB / BtoC

*Dernière mise à jour de la formation Techniques de vente & Négociation : le 21/09/2023*

Durée : 4 journées (environ 28h) Lieu : Cadillac-sur-Garonne 33410 / Possibilité de formation sur site à partir de 3 participants

Tarif : 1550 € HT / stagiaire

## **Prérequis :**

Cette formation ne requiert aucun prérequis mais une connaissance du secteur de la vente peut vous aider à mieux assimiler son contenu et ses enjeux.

## **Public visé :**

Cette formation s'adresse aux commerciaux souhaitant se perfectionner sur les techniques de vente et de négociation dans le cadre de la vente aux professionnels (BtoB) ou aux particuliers (BtoC) et aux entrepreneurs, et indépendants souhaitant développer leur techniques de vente et de négociation.

Cette formation ne permet pas la validation de blocs de compétences ni les équivalences.

## **Poursuite de parcours et débouchés :**

Les études de niveau 5 peuvent déboucher sur des postes d'Assistant(e) commercial, Chargé(e) de clientèle, Représentant(e) commercial(e), Attaché(e) commercial, Responsable de clientèle

Formation permettant aux auto-entrepreneurs, indépendants et dirigeants de tpe/pme, ou salariés de développer leurs compétences dans la vente.

## **Objectifs :**

### **Acquérir la notion de culture commerciale**

Cette formation vous permettra de développer votre efficacité commerciale de la préparation à la conclusion d'un RDV commercial.

### **Connaître et adopter les bonnes postures lors des entretiens commerciaux**

Vous apprendrez à privilégier l'écoute des besoins de votre client afin d'adapter votre argumentaire et apporter une vraie proposition de valeur.

### **Développer votre position de leadership**

Vous serez capable de comprendre et surmonter les différentes objections de votre client pour éviter la phase de négociation en vous positionnant en vrai leader.

### **Bien négocier**

Vous apprendrez les différentes techniques de négociation et comprendrez comment ces techniques peuvent influencer positivement ou négativement votre client.

*A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :*

- *Dérouler un entretien de vente fluide et efficace*
- *Définir correctement les besoins d'un client et lui proposer une offre adéquate*
- *Répondre efficacement aux objections de votre client et effectuer une négociation gagnant/gagnant pour finaliser la vente*
- *Maintenir une relation commerciale durable pour fidéliser votre client.*

**Indicateurs de résultats :**

- Taux de satisfaction publié sur les pages du site
- Nombre de participants à la formation
- Niveau de réussite aux tests d'évaluation
- Niveau d'abandon

**Programme :**

**Jour 1: Techniques de vente**

- Introduction aux techniques de vente
- Les étapes d'un entretien commercial
- Comprendre les besoins et les motivations d'un acheteur
- Répondre aux objections
- Maîtriser les grandes lignes de la négociation commerciale

**Jour 2: Techniques de vente avancées**

- Les différents styles de négociateur
- Les techniques de négociation et leur impact sur le client
- Définir les résultats attendus dans le cadre d'une négociation
- Optimiser sa prise de contact dans le cadre d'une négociation

**Jour 3: Négociation commerciale**

- Les étapes d'une négociation commerciale réussie
- Valoriser son offre pour défendre ses marges
- Résister aux demandes de remises
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis

**Jour 4: Pratique**

- Mise en pratique des techniques apprises lors des trois premiers jours
- Simulation d'entretiens commerciaux et de négociations
- Session questions / réponses et récapitulatif des principaux points abordés sur les 4 jrs



Cette formation s'appuie sur différentes techniques telles que le Spin Selling et la vente conceptuelle.

**Vous recevrez à l'issue de la formation les éléments suivants :**

- Test d'évaluation des acquis + notation des exercices de mise en situation.
- Questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur.

*(Une attestation de formation vous parviendra par mail dans un délai de 14 jrs maximum après avoir satisfait aux éléments d'évaluation listés ci-dessus)*

**Modalités particulières d'accès :**

Dans le cas où le participant ne pourrait pas se déplacer, nous pouvons proposer la prestation de formation sur site, à domicile ou à distance via zoom, les salles où sont dispensées les formations en présentiel n'étant pas toujours accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Le contenu, les conditions d'accès et les modalités d'évaluation pourront être adaptés à une situation particulière.

En fonction de la situation du participant, nous nous rapprocherons des partenaires spécialisés via la Ressource Handicap Formation de l'AGEFIPH afin de prendre les dispositions nécessaires pour vous permettre d'accéder à nos formations.

**Pour toute précision, vous pouvez contacter Zarida Icheboudene, par téléphone au 07.61.91.84.89 ou par mail à [businessboosterconseil@gmail.com](mailto:businessboosterconseil@gmail.com)**