

Techniques de vente & négociation commerciale

Structurer sa démarche de vente, négocier et conclure en défendant sa valeur

DURÉE	RYTHME	FORMAT	TARIF
18 heures	2 compétences · 10 séquences	Individuel présentiel	1 440 € net

— OBJECTIFS DE LA FORMATION

Renforcer son efficacité commerciale : structurer sa démarche de vente (découverte des besoins, argumentaire, prospection) et conduire une négociation pour conclure davantage, tout en défendant sa valeur.

— COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant aura développé deux compétences (niveau initiation / mise en place) :

Compétence 1 — Structurer sa démarche de vente et mener son entretien commercial

- Analyser sa démarche de vente et mener une découverte efficace des besoins
- Construire un argumentaire différenciant (méthode CAP) et un pitch convaincant
- Élaborer une stratégie de prospection

Compétence 2 — Conduire une négociation commerciale et conclure en défendant sa valeur

- Préparer sa négociation et définir ses marges de manœuvre
- Conduire une négociation gagnant-gagnant et traiter les objections
- Conclure la vente et organiser le suivi commercial

La formation aboutit à un plan d'action commercial personnalisé — appuyé par une trame fournie — qui constitue l'évaluation finale.

— MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTION

Évaluation continue par des mises en situation (découverte, argumentaire, négociation, conclusion) et des productions réalisées en séance, aboutissant à un plan d'action commercial personnalisé qui constitue l'évaluation finale. Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session.

— MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MOYENS

Parcours individualisé : alternance d'apports, de démonstrations, de mises en situation et de jeux de rôle appliqués à l'offre réelle du participant. Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, écran interactif, environnement BGE Mon Bureau Virtuel, connexion internet et supports pédagogiques numériques. Le participant travaille sur son offre et son projet.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Formation récente : les indicateurs de résultats (taux de satisfaction, nombre de participants) seront publiés à l'issue des premières sessions.

PUBLIC

Chef d'entreprise souhaitant développer sa performance commerciale.

PRÉREQUIS

- › Savoir utiliser internet et les outils bureautiques
- › Disposer d'un ordinateur et d'une adresse email
- › Avoir une activité impliquant une démarche commerciale

DURÉE

18 heures — parcours individuel en présentiel.

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

Entretien préalable avec un conseiller pour analyser les besoins du participant. Délai d'accès : jusqu'à 3 mois après validation du dossier.

DATES ET LIEUX

Sessions organisées régulièrement à Sète ou à Béziers. Responsable formation : Agnès Romatico — a.romatico@bge-eo.fr

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Adaptations pédagogiques possibles selon les besoins. Coordonnées des référents handicap : bgeouestherault.fr/3359-2

TARIF

1 440 €

net de taxes (18 h × 80 €)

Financement possible sous réserve d'éligibilité (FAFCEA, Agefice, FIFPL...). Renseignez-vous auprès de votre conseiller BGE.

Le déroulé en 2 compétences, 10 séquences

De la découverte des besoins à la conclusion de la vente

COMPÉTENCE 1 Techniques de vente

≈ 9 h

- 1 **Diagnostic commercial & posture de vente** 1 h 30 — Cycle de vente, cibles, canaux, organisation ; posture et état d'esprit commercial.
- 2 **La découverte des besoins** 2 h — Questionnement (QQOQCP), écoute active, reformulation, motivations d'achat (SONCAS).
- 3 **Construire son argumentaire — méthode CAP** 2 h — Caractéristiques / avantages / preuves, bénéfices client, différenciation.
- 4 **Pitch & prise de contact** 1 h 30 — Pitch percutant, accroche, posture et confiance, adaptation à l'interlocuteur.
- 5 **Techniques de prospection** 2 h — Ciblage, mail d'approche, script d'appel, relance et suivi des prospects.

COMPÉTENCE 2 Négociation commerciale

≈ 9 h

- 6 **Préparer sa négociation** 2 h — Objectifs, solution de repli (BATNA / MESORE), zone d'accord, concessions / contreparties.
- 7 **Les techniques de négociation** 2 h 30 — Ancrage, concessions et contreparties, gestion du rapport de force, écoute.
- 8 **Traiter les objections & défendre son prix** 2 h — Objections (prix, concurrence, hésitation), reformulation, valorisation de l'offre.
- 9 **Conclure & verrouiller l'accord** 1 h 30 — Signaux d'achat, techniques de conclusion, engagement, formalisation.
- 10 **Suivi, fidélisation & plan d'action commercial** 1 h — Suivi des prospects, objectifs, fidélisation. → **Évaluation finale**

Total : 18 heures de formation.



LIVRABLE FINAL — PLAN D'ACTION COMMERCIAL

Plan d'action personnalisé construit tout au long de l'accompagnement (découverte, argumentaire, prospection, négociation, conclusion, suivi). Il constitue l'évaluation finale ; une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs atteints est délivrée.

Suivi et amélioration continue : un questionnaire de satisfaction est remis en fin de formation afin de recueillir l'avis des participants et d'améliorer en continu le dispositif.