TECHNIQUES DE VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE

Formation non certifiante
Parcours individuel
18 heures

Formation qui permet au chef d'entreprise de **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. Parcours individualisé : alternance d'apports, de démonstrations, de mises en situation et de jeux de rôle appliqués à l'offre réelle du participant.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Formation nouvellement créée : la première session n'a pas encore eu lieu. Les indicateurs — taux de satisfaction, nombre de participants, taux d'atteinte des objectifs — seront publiés sur cette fiche à l'issue des premières sessions.

OBJECTIFS

À l'issue du parcours, vous serez capable de :

- 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.
- 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.

DURÉE

18 heures, dont :

- 18 heures d'entretiens individuels en présentiel avec un conseiller formateur BGE dédié

TARIF

1 440 €
net de taxes (18 h × 80 €)
(exonéré de TVA art 261-4-4 du CGI)

FINANCEMENT

Financement possible sous réserve d'éligibilité, étudiée lors de votre rendez-vous avec un conseiller.

FAFCEA, AGEFICE, FIFPL…

DÉLAI DE RÉTRACTATION

Conformément à l'article L6353-5 du Code du travail, vous disposez d'un délai de rétractation de **10 jours** à compter de la signature du contrat, à signaler par écrit à contact34500@bge-eo.fr.

Votre place est réservée pendant 4 jours ouvrés à compter de notre proposition, au-delà elle n'est plus garantie.

PUBLIC

- Chef d'entreprise souhaitant développer sa performance commerciale

PROCHAINE SESSION

Date et lieu de la formation : sessions organisées régulièrement, dates fixées avec votre conseiller formateur.

- **BÉZIERS**
  BGE Ouest Hérault
  ZI du Capiscol - 5 Rue Paul Langevin
- **SÈTE**

Demander un devis

TECHNIQUES DE VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE

Formation non certifiante

PRÉREQUIS & ACCÈS

Entretien préalable avec un conseiller pour analyser les besoins du participant.

Prérequis :

- Savoir utiliser internet et les outils bureautiques
- Avoir une activité impliquant une démarche commerciale

Moyens matériels requis :

- Disposer d'un ordinateur et d'une adresse email
- Le participant travaille sur son offre et son projet

Inscription obligatoire. Délai d'accès : jusqu'à 3 mois après validation du dossier.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Parcours individualisé en rendez-vous individuels
- Alternance d'apports, de démonstrations, de mises en situation et de jeux de rôle appliqués à l'offre réelle du participant

MOYENS MATÉRIELS

Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, écran interactif, environnement BGE Mon Bureau Virtuel, connexion internet et supports pédagogiques numériques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation continue par des mises en situation (découverte, argumentaire, négociation, conclusion) et des productions réalisées en séance
- À l'issue du parcours, un plan d'action commercial personnalisé — appuyé par une trame fournie — constitue l'évaluation finale
- Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session
- Évaluation de la satisfaction de l'apprenant en fin de formation (questionnaire)

VIOLENCES & DISCRIMINATIONS

BGE Ouest Hérault s'engage contre toutes formes d'harcèlement ou de discrimination.

Coordonnées de notre référente :

Karine ABARKI
Tél : 07 44 90 35 28
Mail : k.abarki@bge-eo.fr

INFOS & INSCRIPTION

Agnès ROMATICO
Tél : 06 85 05 33 54
Mail : a.romatico@bge-eo.fr

RÉFÉRENTS HANDICAP

BGE Ouest Hérault est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap.

Recueil des besoins dès l'entretien préalable. Adaptations pédagogiques possibles selon les besoins.

Accessibilité PMR : RDC locaux BGE à Béziers et complète dans les locaux de FLEX Pépinière à Sète.

Contact de notre référente handicap :

Agnès ROMATICO
Tél : 06 85 05 33 54
Mail : a.romatico@bge-eo.fr

FORMATEURS

Nos formateurs sont des salariés de l'équipe BGE, spécialistes de la création et du développement d'entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité - Retrouvez les sur notre site internet **BGE**

TECHNIQUES DE VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE

Formation non certifiante

PROGRAMME

1-Structurer sa démarche de vente et mener son entretien commercial (9 h)

(en rendez-vous individuels)

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

2-Conduire une négociation commerciale et conclure en défendant sa valeur (9 h)

(en rendez-vous individuels)

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

Cette formation non certifiante ne donne lieu ni à certification, ni à équivalence, ni à validation par blocs de compétences.

Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session.

INFOS & INSCRIPTION

Agnès ROMATICO
Tél : 06 85 05 33 54
Mail : a.romatico@bge-eo.fr