


Formation à la Vente et à la négociation

Soyez ferme, soyez juste, soyez coriace.

Les techniques de vente et l'art de la négociation

 Pré-requis : Aucun

 Niveau : Débutant / Expérimenté

 Durée : 21 heures



Objectifs pédagogiques et aptitudes acquises :

- Méthodes pour bien préparer vos rendez-vous de vente et vos négociations
- Savoir communiquer en s'adaptant à votre interlocuteur
- Découvrir les besoins du client
- Argumenter et convaincre
- Savoir rééquilibrer les rapports de force
- Savoir négocier une contrepartie pour chaque effort consenti
- Savoir déjouer les tactiques des négociateurs professionnels
- Savoir commencer et conclure efficacement vos ventes et négociations

Formation éligible au Compte Personnel Formation






Un bon vendeur génère de la confiance


La vente implique une excellente communication et d'obtenir la confiance. La formation vous donne les clés pour avoir confiance en vous et prendre soin de votre interlocuteur.

Apprenez comment avoir du succès dans vos ventes et vos négociations

Contenu pédagogique de la formation à la vente.

 113 Vidéos explicatives

 67 Exercices animés

 38 Synthèses

 13 Mini examens

A qui s'adresse cette formation à la vente :

- Vendeurs débutants ou ayant de l'expérience,
- Entrepreneurs, indépendant et toute personne ayant besoin de se vendre ou de vendre

Les 10 modules de la formation

- Bien communiquer pour bien vendre
- Adopter les bons savoir-être
- Découvrir les besoins du client
- Argumenter convaincre
- Savoir conclure vos ventes
- Suivre ses clients et obtenir des recommandations
- Préparer ses négociations
- Rééquilibrer les rapports de force
- Maîtriser les fondamentaux de la négociation
- Déjouer les tactiques en négociation

Résultats de la formation

Vous aurez acquis une confiance pour réussir à vous vendre (vous ou vos services).
Vous saurez quoi faire dans chaque étape d'une vente ou d'une négociation pour protéger vos intérêts et ne rien lâcher sans contreparties. Vous obtiendrez de bien meilleurs résultats dans toutes vos actions de prospection et de vente.

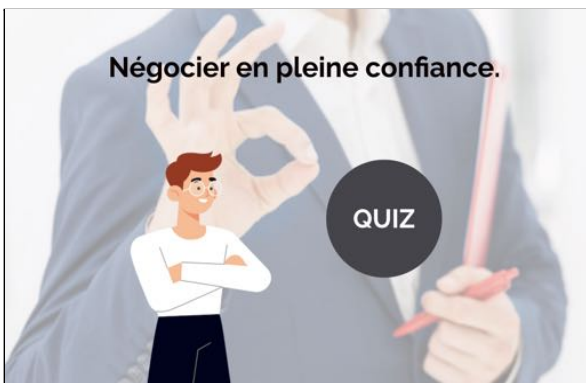
Une formation complète, efficace et opérationnelle.



Vidéos courtes

Tournées en mode

« cours particulier » avec humour, anecdotes et plein de cas concrets.



Exercices animés

Des pratiques fun pour bien mémoriser la théorie. Des mises en situation pour avoir les bons réflexes.



Documents de synthèse

15 documents téléchargeables avec tous les process et les boîtes à outils pour pouvoir s'y référer dans le futur.



Evaluations et examens

Chaque module débute et se termine par une auto-évaluation. Un mini-examen permet de valider chaque module.

PARCOURS DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Module 1 : Bien communiquer pour bien vendre

- Vidéo d'intro
- Auto évaluation sur vente (Début)
- Conduire le changement pour réussir à vendre
- Conduire le changement pour réussir à vendre (suite)
- Exercice animé : Conduisez le changement
- Vidéo de présentation du DISC
- Exercice animé : Identifiez les couleurs de vos interlocuteurs
- Bien communiquer avec un rouge (DISC)
- Bien communiquer avec un jaune (DISC)
- Bien communiquer avec un vert (DISC)
- Bien communiquer avec un bleu (DISC)
- Exercice animé : Adaptez-vous aux couleurs de vos interlocuteurs
- Le pitch
- Synthèse
- Pratique
- Mini-examen : Vente partie 1

Module 2 : Adopter les bons savoir être pour performer dans la vente

- Leadership
- Vidéo TED Simon Sinek : Comment les grands leaders inspirent l'action.
- Exercice animé : Développez votre vision avec Simon Sinek
- Confiance en soi
- Exercice animé : Vendez en pleine confiance
- Les valeurs
- Exercice animé : Des valeurs pour vendre
- La responsabilité
- Exercice animé : Agissez en personne morale
- La légitimité
- Exercice animé : Soyez légitime dans votre fonction
- Persévérance
- L'autorité
- L'exemplarité
- Synthèse
- Pratique
- Mini-examen : Vente partie 2

Module 3 : Découvrir les besoins du client

- La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 1 Situation
- La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 2 Problème
- La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 3 Implication
- La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 4 Gain
- Exercice animé : Découvrir les besoins du client avec le SPIN
- Exercice animé : Jeu : S, P, I ou N ?
- Exercice animé : Jeu complémentaire : S, P, I ou N ?
- Synthèse
- Pratique : Pratique : Réussir vos découvertes avec le SPIN
- Mini-examen : Vente partie 3

Module 4 : Argumenter et convaincre

- Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 1 Intro
- Exercice animé : Caractéristique technique, avantage ou bénéfice
- Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 2 Sécurité
- Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 3 Orgueil
- Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 4 Nouveauté
- Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 5 Confort
- Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 6 Argent
- Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 7 Sympathie
- Argumentation CAB : Caractéristiques/Avantages/Bénéfices (SONCASE) 8 Ecologie
- Exercice animé : Trouver la bonne motivation d'achat SONCASE
- Pratique
- Traiter les objections avec 7 principes pour avoir toujours raison Intro 0
- Traiter les objections avec 7 principes pour avoir toujours raison 1 La métaphore favorable
- Traiter les objections avec 7 principes pour avoir toujours raison 2 Éluder les parties difficiles
- Traiter les objections avec 7 principes pour avoir toujours raison 3 Pointer les contradictions
- Traiter les objections avec 7 principes pour avoir toujours raison 4 Le Syllogisme
- Traiter les objections avec 7 principes pour avoir toujours raison 5 L'argument d'autorité
- Traiter les objections avec 7 principes pour avoir toujours raison 6 Dissocier la théorie de la pratique
- Traiter les objections avec 7 principes pour avoir toujours raison 7 Les faits établis
- Exercice animé : Préparer ses réponses aux objections
- Pratique : Traiter les objections avec le AQRV
- Synthèse
- Mini-examen : Vente partie 4

Module 5 : Conclure efficacement les ventes

- Vidéo : Conclusion des ventes 1- L'approche directe
- Vidéo : Conclusion des ventes 2- Court circuiter la signature
- Vidéo : Conclusion des ventes 3- L'offre qui se termine maintenant
- Exercice animé : Conclure ses affaires avec succès
- Synthèse
- Pratique
- Mini-examen : Vente partie 5

- Auto évaluation fin de formation

Module 6 : Bien suivre ses clients et obtenir des recommandations

- Vidéo : Ce qui suit immédiatement la conclusion de la vente
- Vidéo : Suivre ses clients : Le SAV et le suivi de la production
- Exercice animé : Prendre soin de vos clients après la vente
- Vidéo : Obtenir des recommandations de ses nouveaux clients
- Exercice animé : Obtenir des recommandations
- Vidéo : Vendre plus à vos clients existants
- Exercice animé : Obtenir des ventes additionnelles
- Synthèse
- Pratique
- Mini-examen : Vente partie 6
- Auto évaluation fin de formation

Module 7 : Préparer à fond sa négociation

Votre préparation est cruciale. Elle fait toute la différence entre une négociation dont vous maîtrisez le déroulé et le risque de vous faire dominer par la partie adverse. Comment se préparer ? Comment ne pas lâcher un maximum de choses sans contre-partie ? Quelles informations devez-vous avoir ? Quels accords devez-vous obtenir de votre hiérarchie avant que ne débute la négociation ? Vous allez apprendre ici une méthode infaillible pour contrôler au mieux votre négociation.

- Auto évaluation sur Préparer ses négociations (Début)
- Vidéo : Introduction - Perrotin, grille de négociation
- Synthèse : Comprendre les enjeux de la négociation
- Exercice animé : Comprendre les enjeux de la négociation.
- Vidéo : Cahier des charges de l'acheteur
- Exercice animé : Le processus d'achat.
- Vidéo : La grille des acheteurs
- Synthèse : Comprendre le processus d'achat
- Exercice animé : Comprendre le processus d'achat.
- Vidéo : Analyse de la dominance
- Synthèse : Analyser la dominance dans la négociation.
- Exercice animé : Analyse de la dominance.
- Vidéo : Vérifier s'il y a ZOPA (ZOne Possible d'Accord)
- Synthèse : Utiliser la ZOPA pour bien négocier
- Exercice animé : Utiliser la ZOne Possible d'Accord (ZOPA).
- Vidéo : Miller et Heiman
- Synthèse : Utiliser la blue sheet de Miller et Heiman
- Vidéo : Fixer ce qui est Négociable = 1,2,3
- Vidéo : Fixez vos 1,2,3 (SUITE)
- Synthèse : Préparer ses 1,2,3.
- Vidéo : Equilibrez les 1 et les 3
- Exercice animé : Préparer ses 1, 2, 3.
- Vidéo : Exemple Tableau 1

- Vidéo : Exemple Tableau 2
- Vidéo : Valorisez votre prix de départ
- Vidéo : Préparez vos paliers
- Synthèse : Anticiper les 1.2.3 de l'autre
- Exercice animé : Anticiper les 1, 2 et 3 de la partie adverse.
- Vidéo : Erreurs 3-1 - Valorisation des cadeaux
- Vidéo : Erreurs 3-1 inversés
- Vidéo : Blocage : Solution de repli
- Synthèse : Préparer des solutions de repli
- Exercice animé : Préparer vos solutions de repli.
- Vidéo : Collaboratif - Je Gagne/Tu Gagnes
- Synthèse : Créer des négociations Gagnant-Gagnant
- Vidéo : Démo 1 contre 1
- Vidéo : Compromis
- Vidéo : Je perds - Tu...
- Exercice animé : Créer des négociations Gagnant - Gagnant
- Vidéo : Anticiper les attaques
- Synthèse : Préparer des réponses aux attaques
- Exercice animé : Préparer les réponses aux attaques de la partie adverse
- Vidéo : Négocier d'abord en interne
- Synthèse : Boîte à outils sur Bien préparer ses négociations
- Pratique : Préparation à la négociation
- Mini Examen sur Préparer ses négociations
- Auto évaluation de fin de partie sur Préparer ses négociations (Fin)

Module 8 : Rééquilibrer les rapports de force

La réussite d'une bonne négociation a tout à voir avec l'équilibre des rapports de force. Obtenir un équilibre des rapports de force suppose déjà de savoir reconnaître qui est en position dominante, puis de savoir comment agir en fonction. Certains de vos adversaires utilisent souvent la force comme arme pour vous faire plier. Vous devez être préparé(e). Vous devez avoir de la répartie. Vous devez être prêt(e) à retourner chaque attaque. C'est parti pour ce module, qui vous aidera aussi à améliorer votre leadership !

- Votre auto évaluation sur la Conduite du changement
- Vidéo : Gérer les changements.
- Vidéo : Vidéo : QUI A PIQUE MON FROMAGE - Version Française.
- Synthèse : Conduire le changement en négociation
- Exercice animé : Conduire le changement en négociation
- Exercice animé : Changement - Qui a piqué mon fromage ?
- Auto-évaluation : Rééquilibrer les rapports de force avec les couleurs Vidéo explicative sur le DISC et la négociation avec les couleurs.
- Vidéo : Exercez-vous à reconnaître les couleurs.
- Synthèse : Négocier avec les couleurs
- Exercice animé : Identifier les couleurs de ses interlocuteurs
- Exercice animé : Rééquilibrer les rapports de force avec les couleurs
- Mini exam : Couleurs DISC
- Auto-évaluation : Rééquilibrer les rapports de force avec l'art de la guerre Synthèse : Adopter le bon savoir être pour bien négocier
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°1

- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°2
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°3
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°4
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°5
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°6
- Synthèse : Rééquilibrer les rapports de force avec l'Art de la Guerre
- Exercice animé : Rééquilibrer les rapports de force avec l'art de la guerre
- Exercice animé : Négocier en pleine confiance
- Exercice animé : Négocier en personne morale
- Vidéo : Interculturel - Introduction
- Vidéo : Interculturel 1-6
- Exercice animé : Dimension 1 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 2-6
- Exercice animé : Dimension 2 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 3-6
- Exercice animé : Dimension 3 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 4-6
- Exercice animé : Dimension 4 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 5-6
- Exercice animé : Dimension 5 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 6-6
- Exercice animé : Dimension 6 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Synthèse : Gérer l'interculturel avec les six dimensions de Hofstede
- Exercice animé : Interculturel
- Synthèse : Boîte à outils - Rééquilibrer les rapports de force
- Pratique : Rééquilibrer les rapports de force
- Examen fin de partie : Rééquilibrer les rapports de force.
- Votre auto évaluation de fin de partie sur la Conduite du changement
- Votre auto-évaluation de fin de partie sur les Couleurs
- Votre auto-évaluation de fin de partie sur l'Art de la guerre (Fin)

Module 9 : Maîtriser les fondamentaux de la négociation

Maintenir le but Gagnant-Gagnant est souvent ce qui est le plus difficile, dès qu'une négociation part en vrille. Afin de maîtriser votre négociation et obtenir le meilleur à chaque fois, vous devez adopter une attitude très fairplay et ramener toujours la négociation à un équilibre, à une solution où tout le monde gagne. Pour cela il faut savoir : - Prendre le point de vue adverse, - Avoir des solutions de repli, - Déjouer des pièges qui vont vous faire perdre. Vous devez apprendre à maîtriser tous ces aspects !

- Auto-évaluation : Les fondamentaux de la négociation
- Vidéo : Comment démarrer une négociation ?
- Vidéo : Démarrer une Négo (SUITE)
- Vidéo : Découvrir les positions 1
- Vidéo : Reconnaître les 2
- Vidéo : Reconnaître les 3
- Synthèse : Négocier avec aisance
- Exercice animé : Négocier avec aisance
- Vidéo : Le protocole en négociation
- Vidéo : Exemple de protocole pas respecté
- Synthèse : Eviter les erreurs de négociation
- Exercice animé ; Eviter les erreurs de négociation

- Vidéo : BONUS Exemple de négociation coté achats
- Vidéo : BONUS 50 Exemple de négociation coté vente
- Vidéo : BONUS 54 Anecdote 1
- Vidéo : BONUS 54 Anecdote 2
- Synthèse : Boîte à outils pour Bien négocier
- Pratique : Parvenir à négocier facilement
- Examen fin de partie : Maîtriser les fondamentaux de la négociation.
- Votre auto-évaluation de fin de partie sur Les fondamentaux

Module 10 : Gérer les tactiques en négociation.

Vous pouvez être confronté(e) à des "pros de la négo" qui exploitent douze tactiques pour gagner. Certes, ce n'est pas toujours très fairplay... Mais certains n'ont pas de scrupules et ne pensent pas "Gagnant-Gagnant". Et si vous n'êtes pas préparé(e), vous allez vous faire plumer... Vous allez découvrir ces pièges, ces astuces et ces tactiques, vous allez apprendre à les reconnaître, puis à savoir vous en sortir facilement. Lorsque vous maîtriserez ces douze tactiques, vous verrez que c'est assez fun de les déjouer !

- Auto évaluation : Gérer les tactiques utilisées en négociation
- Vidéo : Compréhension des tactiques
- Vidéo : Tactique n°1- Le Fait accompli
- Exercice animé : Tactique de la Mise devant le fait accompli
- Vidéo : Tactique n°2 - Le Butoir
- Exercice animé : Tactique du Butoir
- Vidéo : Tactique n°3 - Le Joker
- Exercice animé : Tactique du Joker
- Vidéo : Tactique n°4 - Le Bon et le Méchant
- Exercice animé : Tactique du Bon et du Méchant
- Vidéo : Tactique n°5 - Le Faux acquis
- Exercice animé : Tactique du faux acquis
- Vidéo : Tactique n°6 - Le Changement de niveau
- Exercice animé : Tactique du Changement de niveau
- Vidéo : Tactique n°7 - Le Bilan
- Exercice animé : Tactique du Bilan
- Vidéo : Tactique n°8 - La Carotte
- Exercice animé : Tactique de la Carotte
- Vidéo : Tactique n°9 - La Chinoise
- Exercice animé : Tactique de la Chinoise
- Vidéo : Tactique n°10 - Le Temps, règle d'or n°1
- Exercice animé : Tactique du Temps
- Vidéo : Tactique n°11 - Bien gérer le closing, règle d'or N°2
- Exercice animé : Tactique du Closing
- Vidéo : Tactique n°12 - Le dernier NON, règle d'or n°3
- Exercice animé : Tactique du NON
- Vidéo : Gérer les tactiques
- Synthèse : Identifier les tactiques de négociation
- Exercice animé : Identifiez les tactiques rapidement
- Synthèse : Déjouer les tactiques de négociation
- Exercice animé : Déjouer les tactiques de négociation
- Synthèse : Boîte à outils - Déjouer les tactiques de négociation
- Pratique : Déjouer les tactiques
- Examen fin de module sur Gérer les tactiques en négociation
- Auto évaluation de fin de module sur Gérer les tactiques utilisées en négociation