

RELATION CLIENT & NÉGOCIATION

Développer votre pouvoir de négociation commerciale

Une méthode complète pour conduire un entretien de vente, de la prise de contact à la signature.

DURÉE 1 jour (7 heures)	EFFECTIF 4 à 10 participants	INTER 490 € / pers.	INTRA Dès 1 500 €	DÉLAI D'ACCÈS 2 à 4 semaines
-----------------------------------	--	-------------------------------	-----------------------------	--

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente
- Adopter les bonnes postures lors des rendez-vous commerciaux
- Construire son argumentaire commercial
- Traiter les objections propres à son métier
- Développer la notion de relation client
- Acquérir une méthode claire pour optimiser le déroulement de ses entretiens

CONTENU DE LA FORMATION

1. Miser sur la prise de contact

- Pratiquer l'écoute active
- Comprendre les motivations du client
- Déterminer la typologie du client (SONCASE)

2. Performer dans sa découverte client

- Poser les bonnes questions
- Construire son plan de découverte

3. Maîtriser son argumentaire commercial

- Construire son argumentaire (CAP, CAB, AIDA)
- Reformuler, c'est mieux vendre
- Valider, c'est vendre

4. Traiter les objections client

- Lister ses objections métier
- Préparer ses réponses
- Maîtriser la méthode de réponse aux objections

5. Conclure et emporter la vente

- Savoir quand conclure
- Engager le client vers l'achat
- Verrouiller sa vente

Le contenu est adapté aux situations réelles des participants à partir de l'appel découverte et du positionnement initial.

INFORMATIONS PRATIQUES

Public visé	Commerciaux, dirigeants de TPE et créateurs d'entreprise, et toute personne qui souhaite acquérir les techniques de vente ou s'orienter vers un métier commercial.
Prérequis	Aucun prérequis.
Durée	1 jour (7 heures). Horaires précisés sur la convocation.
Effectif	4 à 10 participants.
Modalités	Présentiel en intra (dans vos locaux) ou en inter-entreprises (salle en Moselle), ou à distance en visioconférence.
Méthodes pédagogiques	• Alternance d'apports théoriques courts et de mises en pratique • Prédominance de la pratique : jeux de rôle, mises en situation, études de cas • Exercices construits à partir des cas réels et des situations vécues par les participants • Outils et fiches méthode remis à chaque participant
Évaluation	• Positionnement en début de formation (attentes, niveau, situations rencontrées) • Évaluation des acquis en cours et en fin de formation : quiz, exercices pratiques, études de cas, jeux de rôle, mises en situation • Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation, complété par l'appréciation du formateur • Suivi à J+30, J+60 et J+90 pour mesurer la mise en pratique
Validation	Attestation de fin de formation.
Tarifs	Inter-entreprises : 490 € par personne (70 € par heure de formation). Intra-entreprise : à partir de 1 500 € pour le groupe, selon le nombre de participants et le format. Le devis précise le montant exact. Prix nets de taxe : TVA non applicable, article 261-4-4° a du CGI.
Délai d'accès	2 à 4 semaines entre votre demande et le début de la formation, après validation du devis et accord de l'OPCO.
Financement	Prise en charge possible par votre OPCO (organisme certifié Qualiopi). Je vous accompagne dans le montage du dossier.
Intervenant	Jérôme Dubois, formateur et consultant, plus de 25 ans d'expérience commerciale.

Accessibilité et handicap. Les formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenons contact avant l'inscription, en toute confidentialité : le référent handicap, Jérôme Dubois (contact@dprocom.fr, 06 13 74 58 43), étudie avec vous les adaptations utiles (supports, rythme, modalités d'évaluation, accès au lieu) et, si nécessaire, vous oriente vers les acteurs spécialisés (Agefiph, Cap emploi, Ressource Handicap Formation).

Contact et inscription. Jérôme Dubois · contact@dprocom.fr · 06 13 74 58 43 · dprocom.fr/contact
Conditions générales de vente, règlement intérieur et indicateurs de résultats disponibles sur dprocom.fr/programmes.