

# Techniques de vente - Négociation commerciale Niveau 2

## LES ÉTAPES DE L'ENTRETIEN DE VENTE

Les bénéfices du plan de vente  
Objectifs et contenu de chacune des étapes

## LA PRÉPARATION D'ENTRETIEN

Matérielle / Stratégique / Psychologique

## LA PRISE DE CONTACT

La communication orale  
Les différents langages (verbal, non verbal, para verbal)  
La méthode des couleurs de Marston pour identifier les 4 typologies d'interlocuteurs  
La présentation de soi et de son entreprise

## LA DÉCOUVERTE DES BESOINS

L'identification des besoins auxquels répond l'offre  
Les techniques classiques de questionnement  
La technique de questionnement SPIS  
La synchronisation sur les langages en situation d'écoute active  
La reformulation de verrouillage des besoins  
Les motivations d'achats SONCAS en lien avec l'offre proposée

## L'ARGUMENTATION

La notion d'avantage concurrentiel  
La technique d'argumentation BAC (Bénéfice Avantage Caractéristique)  
L'adaptation de l'argumentation aux canaux de perception (VAK)  
La proposition commerciale

## LA NÉGOCIATION

Les 5 règles de la négociation gagnant/gagnant  
Les concessions intelligentes  
Les techniques de réponse aux objections  
L'affirmation de soi face au client

## LA CONCLUSION

L'identification des signaux d'achats  
Les différentes techniques de conclusion

## LA FIDÉLISATION

Les actions de fidélisation efficaces

## OBJECTIFS

Mener un entretien commercial de manière autonome et efficace  
Développer son écoute pour identifier  
Connaître et appliquer les techniques de réponse aux objections  
Conclure positivement au bon moment

## PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience de la négociation

## PUBLIC

Toute personne étant amenée à conduire tout ou partie d'un entretien commercial en face à face

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement  
Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

### PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives  
Apports théoriques (10%) , mises en pratique (70%) et échanges (20%)

### APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur pendant 2 mois [formateur@naxis.fr](mailto:formateur@naxis.fr)

## RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

## ÉVALUATION

### Évaluation des compétences

Cas pratiques

### Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction  
Bilan du formateur

## VALIDATION

Attestation de fin de formation  
Attestation de présence  
Validation des compétences

## MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

## DATES

Voir planning

## RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...