

07

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET NÉGOCIATION

Dans un environnement économique compétitif, maîtriser les techniques de vente et de négociation est essentiel pour générer des opportunités et conclure efficacement. Ces formations couvrent tout l spectre, de la prospection à la fidélisation, en passant par l'optimisation des tactiques commerciales. En intégrant des méthodes modernes comme le modèle AGILE et des approches structurées pour les négociations complexes, ce module aide les professionnels à maximiser leurs performances et à atteindre leurs objectifs de croissance.

FORMAVICTOIRE
Organisme de Formation

Conquérir de nouveaux clients grâce à une prospection efficace

Dans un contexte de concurrence accrue et de sollicitations constantes, la prospection commerciale devient une activité essentielle mais souvent redoutée. Transformer cette « bête noire » en une opportunité motivante nécessite de développer des compétences spécifiques en organisation, en techniques d'approche et en gestion de la relation client.

Cette formation vous aide à maîtriser les subtilités de la prospection à travers différents canaux (téléphone, visio, face-à-face, réseaux sociaux) et à dépasser les blocages liés à cette activité. Vous apprendrez à organiser efficacement vos actions, à maximiser vos chances de succès et à entretenir un état d'esprit positif de « chasseur ».

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, responsables de la prospection.
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 2 jours (14h)
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap www.formavictoire.com/accessibilite
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1 490€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- **Tarif accompagnement individuel** : 150 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demie-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Évaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Évaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque sessions
- **Évaluations en fin de formation** : Évaluation des acquis
- **Évaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Évaluations après la formation** : Évaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de suivi de formation** : Conquérir de nouveaux clients grâce à une prospection efficace

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers spécifiques pour approfondir des techniques comme l'utilisation avancée des réseaux sociaux ou l'art du pitch.
- Proposer un accompagnement individuel pour perfectionner ses actions de prospection et surmonter les blocages.
- Digitaliser les supports de formation avec des vidéos interactives et des fiches pratiques pour un accès continu aux outils.
- Mettre en place des groupes de partage d'expériences entre commerciaux pour mutualiser les bonnes pratiques et les retours terrain.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Études de cas
- Serious games
- Jeux de rôles, pratiques interactives.
- Débriefings
- Apports théoriques en lien avec la pratique

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Développer des compétences et des outils pour organiser et réussir ses actions de prospection commerciale, tout en maintenant une motivation durable.

Objectifs de chaque module :

- Structurer et organiser sa prospection
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- Réussir les premiers entretiens avec des prospects
- Maintenir un suivi régulier et efficace



PROGRAMME

MODULE 1 – STRUCTURER ET ORGANISER SA PROSPECTION

- Identifier et définir ses cibles prioritaires.
- Constituer un fichier de prospection et évaluer le potentiel des prospects.
- Sélectionner les moyens de prospection adaptés : mailing, téléphone, événements, réseaux sociaux.
- **Cas pratique** : Concevoir un plan de prospection personnalisé avec l'aide de l'intelligence artificielle.

MODULE 2 – OBTENIR DES RENDEZ-VOUS DE PROSPECTION QUALIFIÉS

- Qualifier les interlocuteurs pour maximiser l'impact de la prospection.
- Créer un pitch accrocheur et adapté aux canaux utilisés.
- Surmonter les objections courantes pour maintenir l'intérêt du prospect.
- Utiliser LinkedIn pour identifier des prospects et engager la conversation.
- **Mise en situation** : Simuler un pitch sur téléphone, réseaux sociaux ou en visio.

MODULE 3 – RÉUSSIR LES PREMIERS ENTRETIENS AVEC DES PROSPECTS

- Adopter les comportements appropriés pour capter l'attention du prospect.
- Accrocher l'intérêt du prospect.
- Questionner efficacement pour identifier les besoins explicites et implicites.
- Argumenter pour convaincre et conclure positivement, quelle que soit l'issue.
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue.
- Mises en situation : Pratiquer des entretiens face-à-face ou en visio pour améliorer ses interactions.

MODULE 4 – MAINTENIR UN SUIVI RÉGULIER ET EFFICACE

- Mettre en place un plan de prospection structuré et durable.
- Développer un rythme régulier pour rester visible auprès des prospects.
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect.
- Transformer chaque client satisfait en apporteur d'affaires.
- Cultiver un mental positif pour surmonter les périodes de rejet ou de démotivation.
- **Cas pratique** : Élaborer un plan de suivi personnalisé pour entretenir les relations avec les prospects.

FORMAVICTOIRE
Organisme de Formation

Comprendre, structurer, vendre : les bases d'une stratégie commerciale efficace

Dans un environnement commercial de plus en plus concurrentiel, les professionnels doivent développer une approche structurée et personnalisée de la vente pour créer de véritables relations de confiance avec leurs clients. Trop souvent, les pratiques commerciales se concentrent sur des techniques sans prendre en compte la diversité des interlocuteurs et la nécessité d'une stratégie adaptée à chacun.

Cette formation a été pensée pour permettre aux participants de renforcer leur posture commerciale, de mieux comprendre les attentes de leurs prospects et clients, et de construire des approches de vente pertinentes, efficaces et alignées avec leur propre style. À travers un travail sur les fondamentaux, les outils de diagnostic et la construction d'un argumentaire clair, l'objectif est de rendre chaque démarche commerciale plus fluide, plus impactante et surtout plus humaine.

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Equipe de vente, ingénieur commerciaux, agents commerciaux, chef d'entreprise de PME.
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 2 jours (14h)
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap www.formavictoire.com/accessibilite
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1 490€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- **Tarif accompagnement individuel** : 150 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demie-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Evaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Evaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque sessions
- **Evaluations en fin de formation** : Evaluation des acquis
- **Evaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Evaluations après la formation** : Evaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de suivi de formation** : Comprendre, structurer, vendre : les bases d'une stratégie commerciale efficace

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers thématiques pour approfondir les techniques de vente, de pitch et d'argumentation adaptées à différents types de clients.
- Proposer des séances de coaching individuel afin d'aider chaque participant à intégrer les acquis dans ses démarches commerciales réelles.
- Digitaliser les contenus de formation pour offrir un accès permanent aux outils, aux ressources clés et à des modules de renforcement.
- Créer des sessions de partage d'expérience entre commerciaux pour capitaliser sur les retours terrain, valoriser les bonnes pratiques et stimuler l'intelligence collective.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Études de cas
- Jeux de rôles, pratiques interactives.
- Débriefings
- Apports théoriques en lien avec la pratique

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Développer une approche de vente structurée et adaptée pour conduire des démarches commerciales efficaces.

Objectifs de chaque module :

- Intégrer les bases de la vente et du commerce
- Mettre en place une Stratégie commerciale, de bonnes pratiques et des outils efficaces
- Construire son approche commerciale
- Mise en situation et application des thèmes abordés (option)



PROGRAMME

MODULE 1 – INTEGRER LES BASES DE LA VENTE ET DU COMMERCE

- Rappel sur les bases de vente et du commerce
- Apprendre à découvrir la psychologie de son interlocuteur
 - a. Présentation du SONCAS
 - b. Présentation de la méthode du DISC
- Connaître les grandes étapes d'un cycle de vente
- **Application croisée** : Mise en pratique du SONCAS et DISC entre stagiaire

MODULE 2 – METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE, DE BONNES PRATIQUES ET DES OUTILS EFFICACES

- Présentation des outils d'auto-diagnostic, la matrice SWOT
- Mettre en place sa stratégie commerciale
- Apprendre les bonnes pratiques de la préparation d'un rendez-vous client/prospect
- Intégrer les différents modes de prospections
- **Exercice appliqué** : Travail individuel et collectif d'auto-diagnostic avec la matrice SWOT

MODULE 3 – CONSTRUIRE SON APPROCHE COMMERCIALE

- Réaliser son (ses) accroche(s) commerciale
- Bâtir son (ses) argumentaire(s), le Pitch commercial
- Présentation de la méthode MEDDIC
- Maîtriser les circuits de décision
- **Exercice appliqué** : Bâtir son propre Pitch commercial

MODULE 4 – MISE EN SITUATION ET APPLICATION DES THÈMES ABORDÉS (OPTION)

- Simulation de prise de rendez-vous, en fonction du type de prospection
- Entretien de vente :
 - a. La découverte clients/prospects
 - b. L'argumentation et traitement des objections
 - c. La négociation
 - d. Le closing

Techniques de ventes

Dans un environnement concurrentiel où l'expérience client constitue un facteur clé de différenciation, la maîtrise des techniques de vente et de communication représente un enjeu stratégique pour les entreprises. Les collaborateurs en contact avec la clientèle doivent aujourd'hui être capables de structurer leur entretien commercial, d'identifier précisément les besoins, d'argumenter avec pertinence, de traiter les objections avec professionnalisme et de conclure efficacement la vente.

Or, les pratiques commerciales sont souvent empiriques, hétérogènes ou insuffisamment structurées, ce qui peut entraîner une perte d'opportunités, une baisse du taux de transformation et une expérience client inégale. Cette formation vise à professionnaliser les pratiques commerciales, à harmoniser les méthodes au sein des équipes et à renforcer l'impact relationnel et la performance commerciale

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Toute personne souhaitant acquérir ou développer des compétences en matière de relationnel client et de négociation commerciale, conseiller clientèles, conseiller de vente, chef entreprise, directeur de point de vente, manager
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 2 jours (14h)
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap www.formavictoire.com/accessibilite
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1050€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- **Tarif accompagnement individuel** : 180 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demie-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Evaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Evaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque session
- **Evaluations en fin de formation** : Evaluation des acquis
- **Evaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Evaluations après la formation** : Evaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de fin de formation** : Techniques de ventes

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers thématiques post-formation pour approfondir des sujets spécifiques comme la négociation avancée, la gestion des objections complexes ou le closing stratégique.
- Proposer un accompagnement personnalisé sous forme de coaching individuel pour aider chaque participant à appliquer les techniques dans son contexte commercial réel.
- Digitaliser le contenu de la formation en créant des supports interactifs (capsules vidéo, fiches pratiques, trames d'entretien de vente) accessibles à tout moment pour renforcer les apprentissages.
- Concevoir un parcours de suivi collectif, incluant des sessions de partage d'expériences entre pairs, afin de pérenniser les bonnes pratiques et d'améliorer durablement le taux de transformation.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Réflexions guidées et débriefing collectif
- Autoévaluation
- Apports structurés (modèles, grilles de lecture, workbook)
- Jeux de rôles
- Tour de table

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Maîtriser les techniques de vente et de communication afin d'optimiser la relation client et d'augmenter l'efficacité commerciale.

Objectifs de chaque module :

- Construire une première impression positive et professionnelle
- Identifier et analyser les besoins clients
- Présenter et valoriser son offre produit-service
- Traiter les objections
- Conclure la vente et finaliser l'échange
- Mieux se connaître et mieux connaître son client
- Maîtriser les fondamentaux de la communication

PROGRAMME

MODULE 1 – CONSTRUIRE UNE PREMIÈRE IMPRESSION POSITIVE ET PROFESSIONNELLE

- Maîtriser les fondamentaux du « triangle de la vente ».
- Adopter les règles clés d'un accueil professionnel et engageant.
- Appliquer la méthode des 4x20 pour réussir la prise de contact.
- Créer une interaction positive dès les premiers échanges.
- Éviter les erreurs courantes lors de l'accueil client.
- **Exercice en groupe** : Analyser deux situations et définir les erreurs et les comportements à privilégier.

MODULE 2 – IDENTIFIER ET ANALYSER LES BESOINS CLIENTS

- Mettre en œuvre les techniques de découverte des besoins :
 - Pratiquer l'écoute active et compréhensive.
 - Utiliser un questionnement structuré et pertinent.
 - Maîtriser la reformulation pour valider la compréhension.
 - Exploiter le silence comme outil stratégique d'échange.
- Analyser les motivations et attentes du client à l'aide de la méthode SONCAS.
- Mise en situation : En groupe, utiliser les techniques de reformulations à l'aide de la boîte à outil du Work book

MODULE 3 – PRESENTER ET VALORISER SON OFFRE PRODUIT-SERVICE

- Sélectionner et proposer l'offre produit-service
- Argumenter : Construire et présenter des arguments percutants
 - Utiliser la méthode CAP (Caractéristiques, Avantages, Preuves)
 - Énoncer, argumenter et valoriser son offre produit-service
- Identifier les signaux d'achat (« feux verts ») pour adapter son discours et favoriser la conclusion.

MODULE 4 – TRAITER LES OBJECTIONS

- Faire de l'objection un atout, une force, un levier de vente
- Réfuter une objection en 6 étapes
- Répondre à l'objection avec souplesse
- **Mise en situation** : Sur le produit/service du client lister des objections et les réfuter en 6 étapes

MODULE 5 – CONCLURE LA VENTE ET FINALISER L'ÉCHANGE

- Conclure une vente efficacement.
- Proposer des ventes additionnelles et complémentaires.
- Communiquer sur les conditions commerciales avec clarté.
- Appliquer la stratégie du « bien finir ».
- Passer à autre chose après la conclusion.
- Quitter le client avec professionnalisme.
- **Jeux de rôle** : Réaliser un jeu de rôle en binôme afin de conclure une vente en mobilisant les méthodes étudiées.

MODULE 6 – MIEUX SE CONNAÎTRE & MIEUX CONNAÎTRE SON CLIENT

- Le cadre de référence : boîte à outil personnelle
- L'apport de l'analyse transactionnelle : « les drivers »
 - Mieux connaître son client
 - S'adapter à lui et à ses besoins



PROGRAMME

MODULE 7 – MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION

- Développer une communication verbale efficace : entendre et se faire entendre.
- Identifier l'impact de la communication non verbale et des gestes.
- Adapter la distance relationnelle et occuper l'espace de manière appropriée.
- Appliquer les clés d'une communication positive.





FORMAVICTOIRE
Organisme de Formation

Maîtriser les techniques de vente

Niveau 1

Dans un monde où les parcours d'achat évoluent rapidement, maîtriser les techniques de vente est indispensable pour répondre aux attentes des clients. Comprendre leurs besoins, structurer ses arguments et conclure efficacement sont les compétences clés pour réussir dans un environnement commercial compétitif. Cette formation vous aide à acquérir les fondamentaux de la vente, à développer une relation de confiance avec vos clients, et à optimiser chaque étape de l'entretien de vente, en face-à-face ou à distance.

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Commerciaux B to B en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente, ou toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial.
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 2 jours (14 heures)
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap www.formavictoire.com/accessibilite
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1 490€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- **Tarif accompagnement individuel** : 150 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demie-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Evaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Evaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque sessions
- **Evaluations en fin de formation** : Evaluation des acquis
- **Evaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Evaluations après la formation** : Evaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de suivi de formation** : Maîtriser les techniques de vente Niveau 1.

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers pour approfondir des techniques spécifiques comme l'argumentation ou la gestion des objections.
- Proposer un accompagnement individuel pour aider les participants à perfectionner leur pratique et à intégrer les acquis dans leur contexte professionnel.
- Digitaliser les supports pédagogiques pour un accès continu aux outils et ressources de la formation.
- Mettre en place des groupes de partage pour échanger sur les meilleures pratiques et enrichir les compétences collectives.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Études de cas
- Serious games
- Jeux de rôles, pratiques interactives.
- Débriefings
- Apports théoriques en lien avec la pratique

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Acquérir les fondamentaux de la vente pour maîtriser l'entretien commercial et faire vivre une expérience client mémorable.

Objectifs de chaque module :

- Comprendre les attentes des clients et structurer son parcours de vente.
- Préparer efficacement ses rendez-vous commerciaux en utilisant les outils digitaux.
- Prendre contact pour initier un dialogue engageant
- Identifier les besoins pour personnaliser son offre
- Argumenter pour convaincre et répondre aux objections
- Conclure l'entretien pour transformer l'intention en décision
- Consolider la relation pour fidéliser les clients



PROGRAMME

MODULE 1 – COMPRENDRE LES ATTENTES DES CLIENTS ET LE PARCOURS CLIENT (CERNER)

- Analyser les nouveaux parcours d'achat des clients.
- Intégrer les étapes du processus de vente pour mieux structurer ses actions.
- **Cas pratique** : Participer à une séquence interactive où les clients sont représentés par les participants.

MODULE 2 – PRÉPARER SES RENDEZ-VOUS COMMERCIAUX POUR MAXIMISER LEUR IMPACT (CIBLER)

- Fixer des objectifs ambitieux et réalistes pour chaque rencontre.
- Collecter des informations stratégiques grâce au web et aux réseaux sociaux.
- Utiliser l'intelligence artificielle générative pour optimiser la préparation de ses rendez-vous.
- **Mise en situation** : Réaliser une recherche d'informations et s'entraîner à identifier les attentes du client.

MODULE 3 – PRENDRE CONTACT POUR INITIER UN DIALOGUE ENGAGEANT (CONTACTER)

- Créer une prise de contact positive et motivante.
- Formuler une accroche vendeuse pour capter l'intérêt.
- Instaurer une interaction constructive avec le client dès les premiers échanges.
- **Exercice pratique** : Simuler des scénarios de prise de contact en face-à-face ou à distance.

MODULE 4 – IDENTIFIER LES BESOINS POUR PERSONNALISER SON OFFRE (CONNAITRE)

- Découvrir la situation et les besoins explicites du client.
- Déterminer les motivations sous-jacentes à l'acte d'achat.
- Questionner efficacement grâce à des techniques adaptées.
- Reformuler les besoins pour valider sa compréhension.
- **Exercice pratique** : S'entraîner à poser les bonnes questions pour explorer les attentes du client.

MODULE 5 – ARGUMENTER POUR CONVAINCRE ET RÉPONDRE AUX OBJECTIONS (CONVAINCRE)

- Construire des arguments percutants pour valoriser son offre.
- Répondre aux objections avec souplesse et assurance.
- Mettre en avant le prix de manière stratégique.
- **Mise en situation** : Pratiquer l'argumentation et le traitement des objections.

MODULE 6 : CONCLURE L'ENTRETIEN POUR TRANSFORMER L'INTENTION EN DÉCISION (CONCLURE)

- Repérer les signaux favorables pour conclure la vente.
- Engager le client à l'achat en renforçant sa confiance.
- Formaliser les engagements mutuels pour verrouiller la suite de la collaboration.
- **Cas pratique** : Simuler un entretien complet intégrant toutes les étapes de la vente.

MODULE 7 : CONSOLIDER LA RELATION POUR FIDÉLISER LES CLIENTS (FIDÉLISER)

- Poursuivre l'expérience client après la vente pour renforcer la satisfaction.
- Maintenir un contact régulier avec le client pour préparer les opportunités futures.
- Transformer les clients satisfaits en ambassadeurs de la marque.
- **Exemple pratique** : Analyser une vidéo de bonnes pratiques pour optimiser la fidélisation.

FORMAVICTOIRE
Organisme de Formation

Perfectionner ses techniques de vente avec le modèle AGILE Niveau 2

Dans un environnement commercial compétitif, réussir chaque vente nécessite plus que des techniques classiques. Le modèle AGILE propose une approche flexible et adaptée à chaque situation commerciale, qu'il s'agisse de clients fidèles ou de prospects aux besoins encore flous.

Cette formation vous permet de perfectionner vos compétences de vente en intégrant des méthodes innovantes et efficaces. Vous apprendrez à personnaliser votre approche en fonction des situations, à maîtriser l'art de la persuasion et à conclure vos ventes avec succès.

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Commerciaux, technico-commerciaux souhaitant perfectionner leurs compétences.
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 2 jours (14 heures)
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap www.formavictoire.com/accessibilite
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1 490€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- **Tarif accompagnement individuel** : 150 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demie-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Evaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Evaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque sessions
- **Evaluations en fin de formation** : Evaluation des acquis
- **Evaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Evaluations après la formation** : Evaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de suivi de formation** : Perfectionner ses techniques de vente Niveau 2

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers pour approfondir des techniques spécifiques comme la gestion des objections ou l'argumentation concurrentielle.
- Proposer un accompagnement individuel pour perfectionner les techniques en fonction du contexte professionnel.
- Digitaliser les supports pédagogiques pour offrir un accès continu aux ressources et modules d'entraînement.
- Mettre en place des groupes de codéveloppement pour partager des retours d'expérience et des bonnes pratiques commerciales.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Études de cas
- Serious games
- Jeux de rôles, pratiques interactives.
- Débriefings
- Apports théoriques en lien avec la pratique

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Perfectionner ses techniques de vente en adoptant le modèle AGILE pour répondre efficacement aux besoins variés des clients et prospects.

Objectifs de chaque module :

- Comprendre et adopter la vente AGILE
- Co-construire une solution avec le client
- Créer le besoin pour déclencher l'intérêt
- Se différencier grâce à une argumentation experte
- Convaincre en jouant sur les émotions et les freins



FORMAVICTOIRE
Organisme de Formation

Réussir vos négociations commerciales grâce aux 6 étapes gagnantes Niveau 1

Dans un environnement commercial où la pression sur les prix et les conditions est de plus en plus forte, savoir négocier devient une compétence stratégique. Les acheteurs, mieux formés et plus exigeants, imposent des concessions qui, mal maîtrisées, peuvent nuire à la rentabilité des ventes et fragiliser les marges.

Cette formation vous offre une méthode structurée pour aborder chaque négociation avec assurance. En combinant des techniques de préparation, de valorisation de l'offre et de gestion des objections, elle permet aux commerciaux de préserver leur rentabilité tout en construisant des relations solides et équilibrées avec leurs clients. Vous apprendrez également à adopter une posture professionnelle pour répondre sereinement aux pressions et aux tentatives de déstabilisation des acheteurs.

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs d'affaires souhaitant perfectionner leurs compétences en négociation.
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 2 jours (14h)
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap www.formavictoire.com/accessibilite
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1 490€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- Tarif accompagnement individuel : 150 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demie-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Evaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Evaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque sessions
- **Evaluations en fin de formation** : Evaluation des acquis
- **Evaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Evaluations après la formation** : Evaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de suivi de formation** : Négociations commerciales grâce aux 6 étapes gagnantes Niveau 1

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers pour approfondir des thématiques comme la gestion des objections complexes ou l'argumentation concurrentielle.
- Proposer un coaching individuel pour perfectionner ses techniques de négociation dans des contextes spécifiques.
- Digitaliser les supports de formation pour un accès continu aux outils et modules de renforcement.
- Créer des vidéos sur mesure pour illustrer les bonnes pratiques de négociation et favoriser leur ancrage.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Études de cas
- Serious games
- Jeux de rôles, pratiques interactives.
- Débriefings
- Apports théoriques en lien avec la pratique

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Appliquer une méthode structurée pour défendre ses marges et conclure ses négociations commerciales efficacement.

Objectifs de chaque module :

- Préparer sa négociation pour mieux la maîtriser
- Valoriser son offre
- Gérer les objections pour défendre son prix
- Obtenir des contreparties pour équilibrer la négociation
- Limiter les concessions.
- Conclure efficacement pour garantir un engagement réciproque



PROGRAMME

MODULE 1 – PRÉPARER SA NÉGOCIATION POUR MIEUX LA MAÎTRISER

- Vendre avant de négocier pour maximiser sa valeur perçue.
- Identifier les impacts des concessions sur la rentabilité.
- Mesurer les enjeux de la négociation : pour soi, pour le négociateur.
- Prévoir des solutions de repli pour anticiper les blocages.
- **Mise en situation** : Participer à une négociation simple pour analyser ses pratiques actuelles.

MODULE 2 – VALORISER SON OFFRE POUR DÉFENDRE SES MARGES

- Fixer des objectifs ambitieux et réalistes pour chaque négociation.
- Déterminer ses marges de manœuvre.
- Préparer des arguments convaincants pour valoriser le prix de son offre.
- Élaborer une tactique efficace à l'aide de la matrice des objectifs.
- **Exercice pratique** : Construire une argumentation structurée pour défendre son offre.

MODULE 3 – GÉRER LES OBJECTIONS POUR DÉFENDRE SON PRIX

- Affirmer la valeur de son offre sans justifier systématiquement le prix.
- Résister aux demandes de remises tout en maintenant une posture professionnelle.
- Répondre aux objections de manière constructive pour préserver la confiance et son prix.
- **Exercice pratique** : Simuler des situations d'objections pour affiner ses réponses.

MODULE 4 – OBTENIR DES CONTREPARTIES POUR ÉQUILIBRER LA NÉGOCIATION

- Identifier des contreparties stratégiques pour maximiser la valeur de l'accord.
- Encourager le client à sortir des positions rigides pour adopter une approche gagnant-gagnant.
- Obtenir des engagements clairs et durables de la part du client.
- **Mise en situation** : Rechercher des contreparties pertinentes dans une négociation simulée.

MODULE 5 – LIMITER LES CONCESSIONS

- Refuser certaines concessions pour maintenir la valeur de l'offre.
- Orienter les demandes vers des concessions moins coûteuses ou ponctuelles.
- Instaurer des limites claires pour montrer qu'il n'y a plus de négociation.
- **Exercice pratique** : Intégrer ces techniques dans sa propre négociation.

MODULE 6 : CONCLURE EFFICACEMENT POUR GARANTIR UN ENGAGEMENT RÉCIPROQUE

- Éviter les négociations interminables en suivant une méthode en deux étapes.
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation en fin de négociation.
- Verrouiller les accords pour garantir l'engagement des deux parties.
- **Mise en compétition** : Participer à un jeu d'équipe pour conclure une négociation complexe.



FORMAVICTOIRE
Organisme de Formation

Perfectionner ses tactiques et comportements pour réussir ses négociations complexes Niveau 2

Dans des négociations complexes ou à fort enjeu, les techniques classiques peuvent s'avérer insuffisantes face à des interlocuteurs expérimentés ou des rapports de force déséquilibrés. Les renégociations, hausses de prix ou exigences accrues des clients nécessitent des tactiques et une posture affirmée pour sortir gagnant de ces situations. Cette formation propose des clés concrètes pour structurer vos négociations, gérer des interlocuteurs exigeants, et renforcer votre posture afin d'aborder chaque négociation avec confiance et efficacité.

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Commerciaux expérimentés, responsables comptes clés, grands comptes souhaitant perfectionner leur approche de la négociation.
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 2 jours (14h)
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap www.formavictoire.com/accessibilite
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1 490€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- **Tarif accompagnement individuel** : 150 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demie-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Evaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Evaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque sessions
- **Evaluations en fin de formation** : Evaluation des acquis
- **Evaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Evaluations après la formation** : Evaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de suivi de formation** : Perfectionner ses tactiques et comportements pour réussir ses négociations complexes Niveau 2

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers pour approfondir des thématiques comme la gestion des objections complexes ou le traitement des déséquilibres en négociation.
- Proposer un accompagnement individuel pour adapter les tactiques de négociation aux situations spécifiques des participants.
- Digitaliser les supports pédagogiques pour offrir un accès continu aux outils et modules d'entraînement.
- Concevoir des vidéos sur mesure pour illustrer les bonnes pratiques en négociation et renforcer leur ancrage dans la durée.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Études de cas
- Serious games
- Jeux de rôles, pratiques interactives.
- Débriefings
- Apports théoriques en lien avec la pratique

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Développer des tactiques et une posture adaptées pour réussir des négociations complexes et à fort enjeu.

Objectifs de chaque module :

- Préparer sa tactique pour maximiser ses chances de succès
- Rétablir l'équilibre face à des rapports de force désavantageux
- Faire valoir ses arguments avec assertivité
- Développer ses ressources personnelles pour négocier efficacement



PROGRAMME

MODULE 1 – PRÉPARER SA TACTIQUE POUR MAXIMISER SES CHANCES DE SUCCÈS

- Repérer les enjeux pour le client et pour soi afin d'ajuster son approche.
- Identifier le groupe de décision et les rôles des interlocuteurs impliqués.
- Analyser la personnalité du négociateur pour anticiper ses réactions.
- **Mise en situation** : Élaborer une tactique de négociation à partir d'un cas concret.

MODULE 2 – RÉTABLIR L'ÉQUILIBRE FACE À DES RAPPORTS DE FORCE DÉSAVANTAGEUX

- Identifier et contrer les six manœuvres de déstabilisation en négociation.
- Temporiser pour éviter de négocier dans des conditions défavorables.
- Exploiter ses propres leviers pour rééquilibrer la situation.
- **Cas pratique** : Simuler une négociation déséquilibrée pour appliquer les techniques de rééquilibrage.

MODULE 3 – FAIRE VALOIR SES ARGUMENTS AVEC ASSERTIVITÉ

- Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi et les ajuster selon le contexte.
- Acquérir des réflexes pour gérer des négociations complexes avec confiance.
- Surmonter les obstacles tels que les murs de pierre, les attaques agressives ou les manipulations.
- **Exercice pratique** : Entraîner sa posture assertive face à des interlocuteurs difficiles.

MODULE 4 – DÉVELOPPER SES RESSOURCES PERSONNELLES POUR NÉGOCIER EFFICACEMENT

- Repérer les croyances limitantes qui freinent sa performance en négociation.
- Identifier les croyances de l'interlocuteur pour mieux orienter la discussion.
- Renforcer sa capacité à négocier en position d'égal à égal pour inspirer confiance et respect.
- **Exercice pratique** : Partager et analyser des expériences pour construire des solutions adaptées.