



# ATOOUTATIS

*Le circuit court des formations*



ATOOUT DIGITAL & OUTILS DE GESTION



ATOOUT VENTE & MANAGEMENT



ATOOUT SANTÉ & QUALITÉ



ATOOUT COMMUNICATION & RESSOURCES HUMAINES

Votre contact :  
Gwénaél HILLION  
07 60 92 82 63

[formation@atoutatis.com](mailto:formation@atoutatis.com)



## Négociation client

*Maximiser vos démarches commerciales*

2 jour - Inter

1000 € Tarifs 2021

### Public cible

Porteurs de projet de création ou de reprise d'entreprise  
Chefs d'entreprise de TPE et PME (Artisan, Commerçant, Profession libérale)  
Autoentrepreneur.

### Enjeu

La négociation dans les techniques de vente permet de développer efficacement les ventes de votre activité.

### Pré-requis

Toute personne amenée à être en contact avec la clientèle afin de développer son secteur d'activité.

### Description

Parce que la négociation dans les techniques de vente s'apprend aussi, nous vous proposons, à travers ce programme de formation sur les fondamentaux de la vente, de voir ou revoir les techniques commerciales standard permettant d'assurer des entretiens efficaces en B to B ou B to C. Cette formation technique de vente pourra être accompagnée, dans le cadre d'une formation techniques de vente sur mesure, d'une journée d'accompagnement sur poste ou d'une journée de retour sur expérience.

### Objectifs de la formation

Maitriser les fondamentaux de la négociation client

### Objectifs pédagogiques

Comprendre les différents processus de vente  
Être capable de créer un argumentaire adapté à chaque client  
Comprendre les axes stratégiques de la vente  
Être capable de traiter les objections des clients



## PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

### Journée 1

#### 1. Démystifier la vente

- Les attentes des clients.
- Les étapes d'une vente réussie.

Mise en situation - Séquence "et si on changeait d'avis sur la relation commerciale ?".

#### 2. Réussir son premier contact

- Préparer son entrée en relation.
- Valoriser son entreprise.

Mise en situation - Training sur son pitch.

#### 3. Connaître les besoins du client pour adapter son offre

- Triptyque marché - besoin - produit
- Comment questionner le client
- Déterminer les motivations réelles (méthode SONCAS)

### Journée 2

#### 4. En face à face avec le client

- Les 7 astuces d'un RDV client réussi
- Les différentes étapes de l'entretien de vente
- Savoir conclure

#### 5. De la vente à la négociation

- Formuler une demande.
- Trouver des solutions mutuellement satisfaisantes.
- Engager son client.

Mise en situation - Training sur des négociations

#### 6. Convaincre les bénéfices de son offre

- Construire et présenter des arguments percutants (méthode CAP/CAB)
- Elaborer un argumentaire de vente
- Comment répondre aux objections (méthode E.V.I.T.)



## **Dernière demi journée**

### **7. S'adapter dans les situations difficiles**

- Gérer la mauvaise foi du client.
- Manager les réclamations.
- Se centrer sur les solutions en préservant ses intérêts.

### **Modalités pédagogiques et d'encadrement**

Nos méthodes pédagogiques sont concrètes, opérationnelles et interactives  
Elles prévoient :

- Des apports informatifs, méthodologiques, pratiques et théoriques
- Des échanges entre le groupe et le formateur (dynamique de groupe, confrontation des opinions, mise en commun de solutions ...)
- Des aller retours avec l'expérience de chacun
- Des mises en situation, des exercices pratiques pour le développement des capacités relationnelles

Elles mobilisent :

- La gestion du groupe selon une approche systémique

### **Evaluation des acquis de formation**

Tout le long de la formation les stagiaires seront évalués sur les nouvelles compétences acquises

### **Validation**

Un certificat de réalisation sera adressé à chaque stagiaire

### **Evaluation qualitative de la formation par les stagiaires**

La formation fera l'objet d'un questionnaire d'évaluation finale (fiche de satisfaction) et d'un temps bilan (fiche bilan) avec le commanditaire.



**Modalités pratiques**

Durée	2 jours
Tarif inter	1000 €
Lieu (x)	Carpentras, Orange, cavaillon, Avignon
Nombre de personnes	2 à 6 personnes
Contact	Tél : 07 60 92 82 63 <a href="mailto:formation@atoutatis.com">formation@atoutatis.com</a>

*L'organisme de formation n'est pas assujetti à la TVA. Cf CGV.*

**Autre option**

LA FORMATION EN INTRA

La formation en intra vous garantit une formation sur mesure

Lors d'un rendez-vous, nous définirons ensemble vos besoins et vos objectifs

La zone d'intervention de nos formations est dans la France entière et en priorité dans le Vaucluse

Nous vous invitons à nous contacter

