



## PERSPECTYS

1 Rue Lefèbvre  
83500 LA SEYNE SUR MER  
formation@perspectys.fr  
0652906953



# NEGOCIATION COMMERCIALE – TACTIQUES et COMPORTEMENTS

**Durée: 21 heures (3 jours)**

### **Profils des stagiaires**

Toute personne souhaitant développer son esprit commercial.

### **Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## **Objectifs pédagogiques**

- S'approprier les principes de la vente et de la négociation.
- Adopter un comportement commercial dans ses contacts clients.
- Défendre les intérêts de son entreprise.
- Contribuer activement à la vente.
- Négocier les meilleures conditions possibles.

## **Contenu de la formation**

### **Démystifier la vente**

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

### **Réussir son premier contact**

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

### **Obtenir les informations pour mieux vendre**

- Réaliser un diagnostic complet.
- Repérer les motivations.
- Maîtriser l'écoute active.

### **Conseiller et convaincre le client**

- Valoriser les bénéfices client.
- Traiter les objections.
- Aider le client dans sa décision.

### **Adopter un comportement commercial**

- Utiliser les mots justes.
- Communication non verbale : posture, sourire, rythme.

### **De la vente à la négociation**

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



## PERSPECTYS

1 Rue Lefèbvre  
83500 LA SEYNE SUR MER  
formation@perspectys.fr  
0652906953



### S'adapter dans les situations plus difficiles

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

## TEST DE VALIDATION DES COMPETENCES ACQUISES ATTESTATION DE FORMATION DELIVREE EN FIN DE STAGE

### Organisation de la formation

#### Equipe pédagogique

Formateur (trice), diplômé (e) et expérimenté (e), formé (e) en CNV et en ennéagramme, facilitateur (trice) graphique

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés et écrits
- Exposés théoriques
- Etudes de cas concrets
- Formation en présentiel
- Les contenus des formations évoluent en tenant compte des nouvelles prescriptions réglementaires
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Attestation de fin de formation

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Facilitation graphique
- Mises en situation
- Feuille de présence émargée par demi-journée
- Formulaires d'évaluation de la formation

### Effectif de groupe

Une à six personnes maximum

### Modalités et délais d'accès à la formation

**Lieux :** En organisme de formation / Dans vos locaux

**Date :** Selon vos disponibilités

**Modalités :**

- La formation peut être financée en fonds propres.
- Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

*Pour plus d'informations, nous vous accompagnons dans vos choix et la gestion administrative.*

### Personne à contacter

PIEDDESAUX Laëtitia : 06.52.90.69.53 – [laetitia.px@perspectys.fr](mailto:laetitia.px@perspectys.fr)

**Vous êtes en situation de handicap :** contacter madame PIEDDESAUX Laëtitia au 06.52.90.69.53

**NB :** 98% des clients ont été satisfaits des prestations de formation de PERSPECTYS

Date du document 21/01/2019  
Mise à jour le 09/03/2023