



Slo Learn

SLO LEARN
24 RUE DE CLICHY, 75009
PARIS
SIRET : 10051186400017

Programme de formation

Négocier efficacement et développer les opportunités commerciales

- Identifier les étapes clés d'une négociation commerciale et préparer efficacement leurs entretiens clients
- Structurer une argumentation commerciale persuasive adaptée aux besoins et attentes des clients
- Traiter les objections avec méthode afin de sécuriser et conclure les négociations commerciales
- Développer de nouvelles opportunités commerciales grâce à des techniques de prospection et de fidélisation ciblées
- Construire et mettre en œuvre un plan d'action commercial opérationnel pour atteindre les objectifs de développement commercial

🌐 07 49 41 72 01

📧 slolearn.contact@gmail.com

Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation :

La formation se déroule en présentiel au région parisienne.

Accessibilité :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.
Contact : slolearn.contact@gmail.com / 07 49 41 72 01

Délai et modalités d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique

Public concerné :

- Commerciaux
- Chargés d'affaires
- Responsables commerciaux
- Entrepreneurs
- Toute personne souhaitant renforcer ses compétences en négociation commerciale et développement commercial

Prérequis :

- Maîtriser les bases de la communication professionnelle
- Être amené à conduire des échanges commerciaux ou des négociations dans son activité professionnelle

Objectifs pédagogiques et compétences visées :

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

- Identifier les étapes clés d'une négociation commerciale et préparer efficacement leurs entretiens clients
- Structurer une argumentation commerciale persuasive adaptée aux besoins et attentes des clients
- Traiter les objections avec méthode afin de sécuriser et conclure les négociations commerciales
- Développer de nouvelles opportunités commerciales grâce à des techniques de prospection et de fidélisation ciblées
- Construire et mettre en œuvre un plan d'action commercial opérationnel pour atteindre les objectifs de développement commercial

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Présentiel interactif : Formation en salle avec aménagement favorisant les interactions et travaux de groupe
- Supports multimédia : Utilisation de vidéos, présentations dynamiques et outils digitaux pour illustrer les concepts
- Documentation personnalisée : Remise d'un livret pédagogique complet et d'outils pratiques adaptés au contexte des participants
- Accompagnement individualisé : Temps dédiés au coaching individuel et à la personnalisation des apprentissages
- Évaluations formatives : Exercices d'auto-évaluation et quiz permettant de mesurer la progression des acquis tout au long de la formation
- Jeux de rôles et simulations : Mises en situation commerciales et négociations réalistes
- Études de cas : Analyse de situations commerciales concrètes

Durée

14 heures

Tarif

600 € TTC

Planning de formation

Jour 1 : Maîtriser les fondamentaux de la négociation commerciale

08h00 – 08h30 : Accueil des participants et cadrage de la formation

- Identifier les attentes et objectifs individuels des participants
- Présenter le déroulement et les méthodes pédagogiques de la formation
- Réaliser un diagnostic des pratiques commerciales existantes

08h30 – 10h00 : Comprendre les mécanismes de la négociation commerciale

- Identifier les différentes phases d'une négociation commerciale
- Analyser les comportements et profils d'acheteurs
- Structurer une préparation de négociation efficace

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Développer une communication persuasive

- Utiliser les techniques d'écoute active et de reformulation
- Adapter son discours commercial aux besoins du client
- Renforcer son impact relationnel et sa posture professionnelle

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Construire une argumentation commerciale convaincante

- Identifier les motivations d'achat du client
- Valoriser les bénéfices et différenciateurs de l'offre
- Structurer une argumentation orientée résultats

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Traiter les objections et sécuriser la négociation

- Identifier les objections fréquentes en entretien commercial
- Répondre avec méthode et assurance aux freins du client
- Conclure efficacement une négociation commerciale

Jour 2 : Développer les opportunités commerciales et fidéliser les clients

08h00 – 08h30 : Réactivation des acquis et retour d'expérience

- Consolider les notions clés abordées lors de la première journée
- Partager les expériences et difficultés rencontrées
- Identifier les axes de progression individuels

08h30 – 10h00 : Détecter et développer les opportunités commerciales

- Identifier les opportunités de vente additionnelle et de fidélisation
- Mettre en œuvre des techniques de prospection ciblée
- Structurer une démarche proactive de développement commercial

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Optimiser la relation client pour fidéliser durablement

- Développer une relation commerciale de confiance
- Mettre en œuvre des actions de suivi client efficaces
- Gérer les situations sensibles avec professionnalisme

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Construire un plan d'action commercial opérationnel

- Définir des objectifs commerciaux mesurables
- Structurer un plan d'actions adapté à son activité
- Prioriser les actions à forte valeur ajoutée

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Mise en situation finale et évaluation des compétences

- Réaliser une négociation commerciale complète en situation réelle
- Démontrer sa capacité à argumenter et conclure efficacement
- Analyser sa pratique commerciale lors d'un débriefing individualisé

Méthode d'évaluation

Évaluation finale sous forme de mise en situation commerciale complexe où chaque participant devra démontrer sa maîtrise des compétences clés acquises durant la formation, suivie d'un débriefing personnalisé avec le formateur.