

# VENTE ET NÉGOCIATION

**DURÉE TOTALE : 18H**

## PRÉREQUIS :

Avoir des connaissances de l'environnement Windows ou Macintosh.

## PROGRAMMES DÉTAILLÉS

### Bien communiquer pour bien vendre

- Vidéo d'introduction
- Vidéo : Conduire le changement pour réussir à vendre
- Exercice animé : Conduisez le changement
- Synthèse : Savoir conduire le changement
- Vidéo de présentation du DISC
- Exercice animé : Identifiez les couleurs de vos interlocuteurs
- Bien communiquer avec un rouge (DISC)
- Bien communiquer avec un jaune (DISC)
- Bien communiquer avec un vert (DISC)
- Bien communiquer avec un bleu (DISC)
- Exercice animé : Adaptez-vous aux couleurs de vos interlocuteurs
- Synthèse : Vendre avec les couleurs
- Vidéo : Le pitch
- Synthèse : Le pitch
- Pratique : Se préparer à vendre
- Mini-examen : Bien communiquer

### Parler et présentez votre offre en public à l'oral avec un bon impact

- Découvrir les besoins du client
- Argumenter et convaincre
- Vidéo : Comment créer votre histoire ?
- Synthèse : Créer une histoire
- Exercice animé : Raconter une histoire - Ordonnez
- Exercice animé : Identifier le plan de l'histoire
- Exercice animé : Créerson histoire
- Exercice animé : Adapter vos slides à votre histoire
- Pratique : Créez une histoire
- Mini Exam : Raconter une histoire
- Vidéo : Améliorez vos présentations
- Synthèse : Optimiser vos slides
- Exercice animé : S'inspirer de Steve Jobs pour sa présentation
- Pratique : Modifiez votre présentation

# OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Faire monter en compétence toute personne qui a besoin d'intéresser un public à des services ou des produits afin d'obtenir le maximum de ventes ou qui a besoin de négocier.

**12 Modules de formation pour développer les savoir être et savoir faire clés sur la vente :**

- **Bien communiquer pour bien vendre**
- **Présentez votre offre en public à l'oral avec un bon impact**
- **Adoptez les bons savoir-être pour performer dans la vente**
- **Découvrir les besoins du client**
- **Argumenter convaincre**
- **Rédiger votre proposition commerciale**
- **Conclure efficacement vos ventes**
- **Suivre ses clients et obtenir des recommandations**

• **12 Modules (268 leçons interactives)**

• **Quiz**

• **Exercices interactifs**

- Mini exam : Passer du mode présentation au mode histoire
- Vidéo : Regard & Rythme
- Synthèse : Regards & rythmes
- Exercice animé : Varier Regard et Rythme
- Pratique : Présentation concrète
- Mini exam : Regard & rythmes
- Vidéo : Création des effets
- Synthèse : Créer des effets
- Exercice animé : Savoir utiliser les effets
- Exercice animé : Varier les effets
- Exercice animé : Dynamiser son histoire avec des effets
- Synthèse : Travailler votre gestuelle
- Exercice animé : Travailler votre gestuelle
- Mini exam : Créer des effets

### Leadership : Adopter les bons savoir-être pour performer dans la vente

- Vidéo : Leadership
- Vidéo TED Simon Sinek : Comment les grands leaders inspirent l'action.
- Exercice animé : Développez votre vision avec Simon Sinek
- Vidéo : Confiance en soi
- Exercice animé : Vendez en pleine confiance
- Vidéo : Les valeurs
- Exercice animé : Des valeurs pour vendre
- Vidéo : La responsabilité
- Exercice animé : Agissez en personne morale
- Vidéo : La légitimité
- Exercice animé : Soyez légitime dans votre fonction
- Vidéo : Persévérance

- Vidéo : L'autorité
- Vidéo : L'exemplarité
- Vidéo : 01:57
- Synthèse : Le leadership
- Pratique : Travaillez votre leadership
- Mini-examen : Leadership

### Découvrir les besoins du client

- Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 1 Situation
- Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 2 Problème
- Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 3 Implication
- Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 4 Gain
- Exercice animé : Découvrir les besoins du client avec le SPIN
- Exercice animé : Jeu : S, P, I ou N ?
- Exercice animé : Jeu complémentaire : S, P, I ou N ?
- Synthèse : Réussir sa phase découverte
- Pratique : Réussir vos découvertes avec le SPIN
- Mini-examen : Les besoins du client

### Argumenter et convaincre

- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 1 Intro
- Exercice animé : Caractéristique technique, avantage ou bénéfice
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 2 Sécurité
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 3 Orgueil
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 1 Intro
- Exercice animé : Caractéristique technique, avantage ou bénéfice
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 2 Sécurité
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 3 Orgueil
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 4 Nouveauté
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 5 Confort
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 6 Argent
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 7 Sympathie
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 8 Ecologie
- Exercice animé : Trouver la bonne motivation d'achat SONCASE
- Synthèse : Argumenter avec succès
- Pratique : Argumentez avec le CAB/SONCASE
- Exercice animé : Préparer ses réponses aux objections
- Pratique : Traiter les objections avec le AQRV

- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : Intro 0
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 1 La métaphore favorable
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 2 Eluder les parties difficiles
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 3 Pointer les contradictions
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 4 Le Syllogisme
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 5 L'argument d'autorité
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 6 Dissocier la théorie de la pratique
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 7 Les faits établis
- Exercice animé : Traiter les objections avec Schopenhauer
- Synthèse : Traiter les objections
- Mini-examen : Convaincre

### Rédiger votre proposition commerciale

- Vidéo : Rédiger votre proposition commerciale
- Synthèse : Proposition commerciale
- Vidéo : Erreurs dans la proposition commerciale
- Synthèse : La vente additionnelle
- Exercice animé : La vente additionnelle
- Exercice animé : La vente additionnelle bis
- Mini-examen : Vente additionnelle
- Vidéo : Taille de votre proposition commerciale
- Exercice animé : Rédiger des propositions commerciales efficaces
- Pratique : Votre proposition commerciale
- Mini-examen : Proposition commerciale

### Conclure ses ventes avec succès

- Vidéo : Conclusion des ventes 1-L'approche directe
- Vidéo : Conclusion des ventes 2-Court circuiter la signature
- Vidéo : Conclusion des ventes 3-L'offre qui se termine maintenant
- Exercice animé : Conclure ses affaires avec succès
- Vidéo : 3 techniques liées à la négociation
- Vidéo : Règle d'or N°1 : Le Temps
- Exercice animé : Tactique du Temps
- Vidéo : Règle d'or N°2 : Bien gérer le Closing
- Exercice animé : Tactique du Closing
- Vidéo : Règle d'or N°3 : Le dernier NON
- Exercice animé : Tactique du NON
- Synthèse : Les techniques de conclusion
- Pratique sur la conclusion de la vente
- Mini-examen : Conclure

## Suivre vos clients et obtenir des recommandations

- Vidéo : Le suivi client
- Vidéo : Obtenir des recommandations
- Exercice animé : Solliciter des recommandations actives
- Vidéo : Comment suivre vos clients sur le long terme
- Exercice animé : Appliquer une routine pour suivre ses clients
- Vidéo : Erreurs dans le suivi clients
- Vidéo : Gérer les insatisfactions du client
- Synthèse : Suivre ses clients
- Exercice animé : Suivre ses clients B to B
- Pratique : Votre suivi clients
- Mini-examen : Suivi client

## Préparer à fond sa négociation

- Vidéo : Introduction - Perrotin, grille de négociation
- Synthèse : Comprendre les enjeux de la négociation
- Exercice animé : Comprendre les enjeux de la négociation
- Vidéo : Cahier des charges de l'acheteur
- Exercice animé : Le processus d'achat.
- Vidéo : La grille des acheteurs
- Synthèse : Comprendre le processus d'achat
- Exercice animé : Comprendre le processus d'achat.
- Vidéo : Analyse de la dominance
- Vidéo : Vérifier s'il y a ZOPA (ZOne Possible d'Accord)
- Synthèse : Utiliser la ZOPA pour bien négocier
- Exercice animé : Utiliser la ZOne Possible d'Accord (ZOPA).
- Vidéo : Miller et Heiman
- Synthèse : Utiliser la blue sheet de Miller et Heiman
- Vidéo : Fixer ce qui est Négociable = 1,2,3
- Synthèse : Préparer ses 1,2,3.
- Vidéo : Equilibrez les 1 et les 3
- Exercice animé : Préparer ses 1, 2, 3.
- Vidéo : Exemple Tableau 1 & 2
- Vidéo : Valorisez votre prix de départ
- Vidéo : Préparez vos paliers
- Synthèse : Anticiper les 1.2.3 de l'autre
- Exercice animé : Anticiper les 1, 2 et 3 de la partie adverse.
- Vidéo : Erreurs 3-1 - Valorisation des cadeaux
- Vidéo : Erreurs 3-1 inversés
- Vidéo : Blocage : Solution de repli
- Synthèse : Préparer des solutions de repli
- Exercice animé : Préparer vos solutions de repli.
- Vidéo : Collaboratif - Je Gagne/Tu Gagnes

- Synthèse : Créer des négociations Gagnant-Gagnant
- Vidéo : Démo 1 contre 1
- Vidéo : Compromis
- Vidéo : Je perds - Tu gagnes
- Exercice animé : Créer des négociations Gagnant – Gagnant
- Vidéo : Anticiper les attaques
- Synthèse : Préparer des réponses aux attaques
- Exercice animé : Préparer les réponses aux attaques de la partie adverse
- Vidéo : Négocier d'abord en interne
- Synthèse : Boîte à outils sur Bien préparer ses négociations
- Pratique : Préparation à la négociation
- Mini Examen sur Préparer ses négociations

## Rééquilibrer les rapports de force

- Vidéo Gérer les changements.
- Vidéo : Conduite du changement : QUI A PIQUÉ MON FROMAGE ?
- Synthèse : Conduire le changement en négociation
- Exercice animé : Conduire le changement en négociation
- Exercice animé : Changement - Qui a piqué mon fromage ?
- Auto-évaluation : Rééquilibrer les rapports de force avec les couleurs
- Vidéo explicative sur le DISC et la négociation avec les couleurs.
- Vidéo : Exercez-vous à reconnaître les couleurs
- Synthèse : Négocier avec les couleurs
- Exercice animé : Identifier les couleurs de ses interlocuteurs
- Exercice animé : Rééquilibrer les rapports de force avec les couleurs
- Mini exam : Couleurs DISC
- Auto-évaluation : Rééquilibrer les rapports de force avec l'art de la guerre
- Synthèse : Adopter le bon savoir être pour bien négocier
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°1
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°2
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°3
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°4
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°5
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°6
- Synthèse : Rééquilibrer les rapports de force avec l'Art de la Guerre
- Exercice animé : Rééquilibrer les rapports de force avec l'art de la guerre
- Exercice animé : Négocier en pleine confiance
- Exercice animé : Négocier en personne morale
- Vidéo : Interculturel - Introduction
- Vidéo : Interculturel 1-6

- Exercice animé : Dimension 1 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 2-6
- Exercice animé : Dimension 2 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 3-6
- Exercice animé : Dimension 3 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 4-6
- Exercice animé : Dimension 4 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 5-6
- Exercice animé : Dimension 5 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 6-6
- Exercice animé : Dimension 6 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Synthèse : Gérer l'interculturel avec les six dimensions de Hofstede
- Exercice animé : Interculturel

#### Rééquilibrer les rapports de force (suite)

- Synthèse : Boîte à outils - Rééquilibrer les rapports de force
- Pratique : Rééquilibrer les rapports de force
- Examen fin de partie : Rééquilibrer les rapports de force

#### Maîtriser les fondamentaux de la négociation

- Vidéo : Comment démarrer une négociation ?
- Vidéo : Découvrir les positions 1
- Vidéo : Reconnaître les 2
- Vidéo : Reconnaître les 3
- Synthèse : Négocier avec aisance
- Exercice animé : Négocier avec aisance
- Vidéo : Le protocole en négociation
- Vidéo : Exemple de protocole pas respecté
- Synthèse : Eviter les erreurs de négociation
- Exercice animé ; Eviter les erreurs de négociation
- Vidéo : BONUS Exemple de négociation coté achats
- Vidéo : BONUS Exemple de négociation coté vente
- Vidéo : BONUS Anecdote 1
- Vidéo : BONUS Anecdote 2
- Synthèse : Boîte à outils pour Bien négocier
- Pratique : Parvenir à négocier facilement
- Examen fin de partie : Maîtriser les fondamentaux de la négociation.

#### Gérer les tactiques en négociation.

- Vidéo : Compréhension des tactiques
- Vidéo : Tactique n°1- Le Fait accompli
- Exercice animé : Tactique de la Mise devant le fait accompli
- Vidéo : Tactique n°2 - Le Butoir
- Exercice animé : Tactique du Butoir
- Vidéo : Tactique n°3 - Le Joker
- Exercice animé : Tactique du Joker
- Vidéo : Tactique n°4 - Le Bon et le Méchant
- Exercice animé : Tactique du Bon et du Méchant
- Vidéo : Tactique n°5 - Le Faux acquis
- Exercice animé : Tactique du faux acquis
- Vidéo : Tactique n°6 - Le Changement de niveau
- Exercice animé : Tactique du Changement de niveau
- Vidéo : Tactique n°7 - Le Bilan
- Exercice animé : Tactique du Bilan
- Vidéo : Tactique n°8 - La Carotte
- Exercice animé : Tactique de la Carotte
- Vidéo : Tactique n°9 - La Chinoise
- Exercice animé : Tactique de la Chinoise
- Vidéo : Tactique n°10 - Le Temps, règle d'or n°1
- Exercice animé : Tactique du Temps
- Vidéo : Tactique n°11 - Bien gérer le closing, règle d'or N°2
- Exercice animé : Tactique du Closing
- Vidéo : Tactique n°12 - Le dernier NON, règle d'or n°3
- Exercice animé : Tactique du NON
- Vidéo : Gérer les tactiques
- Synthèse : Identifier les tactiques de négociation
- Exercice animé : Identifiez les tactiques rapidement
- Synthèse : Déjouer les tactiques de négociation
- Exercice animé : Déjouer les tactiques de négociation
- Synthèse : Boîte à outils - Déjouer les tactiques de négociation
- Pratique : Déjouer les tactiques
- Examen fin de module sur Gérer les tactiques en négociation



**SCANNER POUR EN SAVOIR PLUS SUR LES FORMATIONS**

**PUBLIC VISÉ :**

Commerciaux, directeurs commerciaux, dirigeants et toute personne placée régulièrement en situation de vente.