

# FORMATION VENTE : PERFECTIONNEMENT COMMERCIAL - NÉGOCIATION

## Perfectionnement des commerciaux (la vente niv.3)

VNT.03

### PUBLIC CONCERNÉ

- **Commerciaux Grands Comptes**
- **Commerciaux Seniors**

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Apports théoriques et pratiques**
- **Réflexions de groupe guidées par l'animateur**
- **Mise en situation à partir du quotidien des participants**
- **Élaboration d'un Plan Personnel de Progrès**  
Recherche des axes de progrès techniques et comportementaux  
Mise en application des nouveaux acquis

### FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1390€  
Durée conseillée : 3 jours  
Participants : 8

### FORMATION INTER

Prix HT par session : 1530€  
Durée : 3 jours  
Dates des sessions :  
13/10/2010 - 15/10/2010

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Maîtriser et perfectionner toutes les étapes d'un entretien commercial BtoB**
- **Développer son assertivité**
- **Perfectionner ses techniques de traitement des objections**
- **Engager son interlocuteur vers une prise de décision**

### PRÉ-REQUIS

- **Avoir exercé une activité commerciale probante en BtoB ou BtoC**

### PROGRAMME

#### • **L'assertivité, arme de persuasion**

Diriger un dialogue  
L'écoute professionnelle  
La congruence verbale

#### • **La communication non verbale**

La gestion des espaces (proxémique)  
La synchronisation  
La gestuelle

#### • **La découverte**

Retour sur la finalité d'une découverte  
Préparer le terrain à son argumentaire

#### • **L'argumentation efficace**

Établir sa liste d'arguments en tenant compte de leur genre et de leur impact  
Sélectionner et classer ses arguments méthodiquement  
Concevoir une argumentation claire et concise  
Préparer le terrain aux objections

#### • **Le traitement des objections**

Les sources de l'objection  
Le processus psychologique d'une objection  
L'argumentation source principale de l'objection  
Choisir sa méthode de réfutation des objections  
Traiter les objections difficiles par la méthode

**CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE**  
**38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94**  
**Internet : [www.cnfce.com](http://www.cnfce.com) E-mail : [info@cnfce.com](mailto:info@cnfce.com) - FAX : 01.64.72.03.69**

RIRA©

• **La conclusion assertive**

Gérer la conclusion, en termes psychologiques

La technique concession/contrepartie

Le verrouillage partiel

Engager son interlocuteur vers une prise de décision