

### Public

Commerciaux ou futurs commerciaux : toutes les personnes étant amenées à assurer une fonction commerciale

### Pré-requis

Aucun pour la formation  
Pour le passage du CCE  
« Mener une négociation commerciale » (en option) :  
2 ans d'expérience dans la pratique de la négociation

### Durée

Base : 19 heures  
Avec Option CV Spécialisée : 20h30  
Avec Option coaching : 21h  
Avec les 2 options : 22h30

### Coût

Base : 1170€ HT (hors options)  
Avec Option CV Spécialisée : 1380€ HT  
Avec Option coaching : 1460€ HT  
Avec les 2 options : 1670€ HT



**Nature de la sanction :** Attestation de fin de formation  
**Formation éligible à un financement CPF : Si passage de la certification**

**Certification visée :** passage du CCE en option



## Pédagogie

### ► Résultats attendus

Maîtriser les règles de la négociation commerciales afin d'être plus performant dans sa relation.

### ► Objectifs pédagogiques

Appréhender les méthodes de vente  
Prendre du recul sur ses pratiques commerciales  
Maîtriser les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation  
Savoir négocier et résister à la pression client  
Savoir conclure ses ventes et atteindre ses objectifs

### ► Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, classes virtuelles, quiz, forum, exercices, mises en situation.  
Formation collective et individualisée.  
Chaque stagiaire est interpellé à s'intégrer et travailler sur son positionnement et sa situation dans l'entreprise  
Une synthèse écrite est remise, à chacun, en fin de session.



## Calendrier

**A tout moment de l'année, merci de nous consulter pour la mise en place du parcours en mix learning.**

*Cette formation peut être organisée, sur demande, en inter-entreprises. Nous consulter pour avoir un devis et pour connaître les modalités et délais de mise en œuvre.*

*La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.*

### ► Matériel requis

- Ordinateur
- Connexion internet stable
- Micro et caméra

### ► Intervenants

- Olivier CUSSAC
- Stéphanie BOUYER

# PROGRAMME

Ouverture en  
distanciel  
(1h10)

Classe Virtuelle : Introduction- Analyse des besoins- Analyse des pratiques commerciales

Quiz initial de positionnement

Module 1 – Préparer  
sa prospection  
commerciale  
(4h15)

eLearning – Ancrage des savoir-faire | 2h

- Préparer sa base de prospection
- Préparer sa prospection téléphonique
- Préparer sa prospection par mail
- Prospecter avec les réseaux sociaux
- Rédiger un pitch commercial
- Préparer son argumentation

Forum - Questions/Réponses | 15min

Etude de cas à rendre | 1h

Classe Virtuelle - Restitution/échanges | 1h

Module 2 –  
Décrochez un  
rendez-vous  
(3h45)

eLearning - Ancrage savoir-faire | 1h30

- Passer le barrage de la secrétaire
- Prendre un rendez-vous avec succès
- Traiter les objections au téléphone
- Préparer sa visite commerciale
- Préparer sa bibliothèque de questionnement

Forum - Questions/Réponses | 15min

Etude de cas à rendre | 1h

Classe Virtuelle - Restitution/échanges | 1h

Module 3 – Mener  
un rendez-vous  
(4h45)

eLearning - Ancrage savoir-faire | 2h30

- Prendre en main l'entretien commercial
- Détecter les besoins et motivations d'achat
- Pratiquer l'écoute active
- Présenter avec conviction
- Mener une argumentation pertinente efficace
- Répondre efficacement aux objections

Forum - Questions/Réponses | 15min

Etude de cas à rendre | 1h

Classe Virtuelle - Restitution/échanges | 1h

# PROGRAMME

## Module 4 – Conclure la vente (3h45)

### eLearning - Ancrage savoir-faire | 1h30

- Présenter le prix
- Défendre efficacement son prix
- Relancer une offre commerciale
- Préparer une négociation
- Conclure pour vendre

### Forum - Questions/Réponses | 15min

### Etude de cas à rendre | 1h

### Classe Virtuelle - Restitution/échanges | 1h

## Bonus (1h00)

### BONUS: 1h d'e-learning

- Comprendre et s'adapter au client
- Reformuler avec succès
- Votre réaction : méthode pour répondre à une réclamation

## Bilan (20 mn)

### Quiz final d'évaluation

## OPTIONS

### Classe virtuelle spécialisée – 1h30au choix | +210€ HT

- Gérer la relation client
- Suivre son activité et la progression de son CA
- Manager ses anciens collègues

### Coaching individuel – 2 x 1h | +290€ HT

Passage du CCE 'Mener une négociation commerciale » | +500€ TTC – éligible à un financement CPF

Attention la certification CCE « Mener une négociation commerciale » porte uniquement sur les compétences de négociation.

