

FORMATION VENTE - II : VENDRE ET NEGOCIER

OBJECTIFS

- Acquérir la méthodologie pour vendre et négocier, y compris dans des situations difficiles
- Elaborer des automatismes en matière de vente et de négociation
- Rendre le stagiaire vendeur autonome et responsable
- Développer les compétences du vendeur (savoir-faire et savoir-être)

PUBLIC VISE

Commerciaux itinérants et sédentaires des entreprises adhérentes de la distribution de produits sidérurgiques.

DUREE ET METHODES PEDAGOGIQUES

La formation sera organisée sur 2 journées (soit 14h00) :

Méthodes pédagogiques

- Alternance entre les apports théoriques et des séquences de training
- Fixation d'objectifs quantitatifs et qualitatifs à l'issue de la formation

Matériel pédagogique

- La FFDM est équipée d'un pack visioconférence doté d'un écran 75 pouces HD 4K avec caméra et barre de son intégrées
- Accès à internet (wifi)
- Tableau blanc

NOMBRE DE PARTICIPANTS

12 personnes maximum

PRE-REQUIS

Aucun

DATES & LIEU

Dates 2024 : 09 et 10 avril ; 7 & 8 novembre ; 10 & 11 décembre

Lieu de formation : FFDM, 65 avenue Victor Hugo, 75116 PARIS

[Accéder au plan d'accès à la FFDM \(lien\)](#)

FORMATEUR

Formation assurée par Jean-Pascal MOLLET, consultant, coach, formateur spécialisé dans l'efficacité commerciale depuis 2006, ayant un parcours de 25 années d'expérience commerciale et managériale de la distribution aux grands comptes

Site du formateur : <https://www.coachdeventeconseil.com/references/>
[Accéder au CV sur LinkedIn](#)

EVALUATION

Exercices pratiques permettant de valider les acquis
Questionnaire de validation des acquis
Questionnaire de satisfaction

COÛT

990 € net de taxes (accueil petit-déjeuner et déjeuner inclus).

ACCESSIBILITE

Nous accordons une grande importance à ce que toutes les personnes puissent accéder à nos formations dans les meilleures conditions. Nous nous adaptons afin de prendre en compte toutes les situations de handicap. Si vous souhaitez nous communiquer une situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, [Emmanuel Brault](#). Notre référent administratif, [Marie Gouillart](#), se tient également à votre disposition.

Nos locaux se situent au premier étage et sont accessibles par ascenseur. La salle de formation, le lieu de restauration ainsi que les sanitaires se situent au même niveau. Nous disposons également d'un matériel pédagogique (pack visioconférence) pour suivre nos formations à distance dans les meilleures conditions.

HEBERGEMENT

Vous trouverez les coordonnées des hôtels très proches de la FFDM (moins de 5 mn) auprès desquels nous avons négocié un tarif préférentiel.

Hôtel Victor Hugo**** - 19 rue Copernic - 75116 Paris - Tél : 01 45 53 76 01
Réservation sur le site internet : <https://victorhugohotel.com/fr/> en indiquant le **code promo « FFDM »** pour bénéficier du tarif préférentiel de la période (voir pour le détail : [Tarifs préférentiels FFDM 2024](#)). Ce tarif comprend le petit déjeuner, l'accès à la salle de fitness et hammam de 7h00 à 22h00.

Hôtel Le Pastel*** - 79 rue Lauriston - 75116 Paris – 01 45 53 41 15
Réservation sur le site internet : <http://www.hotelpastelparis.com> en indiquant le **code promo « FFDM »** bénéficier du tarif préférentiel de la période à partir de 155 € (voir pour le détail : [Tarifs préférentiels FFDM 2024](#)). Ce tarif comprend le petit déjeuner.

AVIS SUR LA FORMATION

Cliquez pour accéder aux [indicateurs de performance](#)

FORMATION VENTE - II : VENDRE ET NEGOCIER

PROGRAMME DETAILLE

1^{ère} journée – VENDRE

Les 7C de la vente

CONCEVOIR ET CONTACTER

- Se préparer : la méthode SOS

CONNAITRE ET COMPRENDRE

- L'écoute active, la prise de notes, les différents types de questions
- Rebondir et reformuler
- Découverte des motivations du client

CONVAINCRE

- Argumenter avec le CPB
- Traiter les objections avec la technique AIR (Accueil, Interroger, Répondre)

CONCLURE et CONSERVER

- Les techniques gagnantes pour conclure
- Savoir laisser une bonne image et optimiser une relation de qualité

2^{ème} journée – NEGOCIER

Les 4C de la négociation

COMMENCER HAUT

CONSOLIDER

CONCESSION & CONTREPARTIE

CONCLUSION

- Les 4 tactiques de concession
- Les techniques de présentation du prix
- Les 13 règles de l'acheteur
- Débriefing de la formation