

# Conclure la vente - e.learning

Code FC 11 26 - Mise à jour 24/01/2023



**Formation  
Continue**

**Démarrage  
Sur demande**



## Objectifs et savoir-faire attendus

- o Adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects.
- o Négocier avec les clients sur les prix, les délais et les quantités.
- o Elaborer les propositions commerciales, des solutions de financement.

## Contenu de la formation

- o Présenter le prix
  - Définir le moment adéquat à la présentation du prix ;
  - Adopter une posture adaptée ;
  - Connaitre et appliquer la méthode « Sandwich » de présentation du prix.
- o Défendre efficacement son prix
  - Mettre de l'impact dans votre communication face au client à l'annonce du prix ;
  - Répondre aux objections de vos clients concernant le prix ;
  - Adopter des réflexes et des automatismes pour être mieux armés face aux acheteurs.
- o Relancer une offre commerciale
  - Planifier des relances de manière efficace ;
  - Concevoir et utiliser un script de relance.
- o Préparer une négociation
  - Définir des objectifs et une marge de négociation ;
  - Identifier la matrice de décision de vos acheteurs ;
  - Identifier les zones d'accord possibles.
- o Conclure pour vendre
  - Définir les étapes de finalisation d'une vente ;
  - Identifier le bon timing pour conclure une vente ;
  - Accompagner et rassurer vos clients.

## Rythme et organisation de la formation

**Durée**  
**2 heures**

**Public**  
Toute personne amenée à prospection : commercial, vendeur, téléprospecteur, ...

**Tarifs**  
Intra en entreprise : sur devis

**Pré-requis**  
Aucun prérequis.

**Conditions de réalisation**  
La configuration informatique minimale requise des postes des Apprenants pour accéder aux parcours e-learning est la suivante :  
Configuration du poste informatique et du système d'exploitation :  

- Processeur > 2 GHz dual core ;
- 2 Go de RAM ;
- Espace disque libre : 30 Go
- Résolution d'écran minimale : 1280 x 1024 ;
- Carte son et haut-parleurs ou casque audio recommandé
- Systèmes d'exploitation minimum : Windows 7 ou

# Conclure la vente - e.learning

Code FC 11 26 - Mise à jour 24/01/2023

## Modalités pédagogiques

Des vidéos courtes d'experts, appuyées par des animations à l'écran  
 Des activités pédagogiques simples types QCM/Vrai-Faux/Glisser-déposer...

Des fiches de synthèse à la fin de chaque unité d'apprentissage qui résume l'essentiel des notions abordées.

## Modalités d'évaluation

Des exercices de reformulation à la fin de chaque unité d'apprentissage.

## Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap – avec un référent handicap qui coordonne leur parcours

supérieur

Navigateurs internet prenant en charge les Parcours e-learning : Internet Explorer 10.0 ou supérieur, Edge, Chrome, Firefox, Opera, Safari 8.0 ou supérieur, Chrome.



## Modes d'évaluations

Questionnaire à Choix Multiples



## La qualité Novéha

➤ Taux de **satisfaction** des apprenants (2025) : **95%**

➤ Nombre total de **salariés formés** (2025) : **1 510**