Vente - Négociation

Commercialiser Diffuser

Réussir ses ventes

Code FC 11 04 - **Mise à jour** 03/03/2026

Formation
Continue

Démarrage
DU 05/04/2027 au 10/05/2027



Objectifs et savoir-faire attendus

oAccélérer le processus de décision des acheteurs potentiels

oFidéliser ses clients

oOptimiser sa démarche commerciale

Contenu de la formation

oSavoir se vendre avant de vendre
•Vocation
•Objectifs
•CAP: Caractéristique-Avantage-Preuve

oPetit traité de psychologie de la vente et solutions pour mieux convaincre
•Qu'est-ce qu'un acheteur ?
•Qu'attend-t-il de nous ?
•Pourquoi commence-t-il et finit-il souvent par dire non ?

oLe besoin
•Découvrir ses attentes
-SONCAS
•Savoir révéler un besoin
-Fiches Prospects et Clients à personnaliser
•Conclure sur le besoin

oLa proposition
•Comment mettre en valeur ses produits
-CAP
•Les signaux des clients
-Adhésion
-Neutralité
-Résistance, ...

•Les refus ou désaccords
•Comprendre les objections
•Les anticiper

Durée
16 heures

Lieu
NOVÉHA + distanciel

Public
Commercial(e) ; Assistant commercial(e) ; Responsable ; Manager d'équipe ; Manager ; Dirigeant(e)

Tarifs
Inter : 990 € HT par participant
Intra en entreprise : sur devis

Pré-requis
Expérience de la vente

La qualité Novéha
- Taux de **satisfaction** des apprenants (2025) : **95%%**
- Nombre total de **salariés formés** (2025) : **1 190**

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE
02 51 94 08 31 | noveha.fr

Réussir ses ventes

Code FC 11 04 - **Mise à jour** 03/03/2026

•Y répondre

oLa commande
•Savoir convaincre en fin d'entretien
•Les propositions-tests
•La conclusion directe
•L'alternative et autres techniques de conclusion
•L'engagement partiel
•Conclure face à plusieurs décideurs
•Réussir sa sortie

oIdées créatives pour communiquer, garder le lien avec ses clients

oTechniques de l'acteur au service de la vente en face-à-face
•Savoir lâcher prise
•Se présenter
•Avoir et donner confiance
•Ecouter
•Argumenter
•Répondre aux objections éventuelles
•Conclure

oPlan d'actions personnel

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques

Expositive ; Demonstrative ; Interrogative ; Active

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