

## Formation commerciale pour non commerciaux

*Adoptez une posture commerciale, même si la vente n'est pas votre métier !  
Intégrez les fondamentaux de la vente et de la négociation !*



### Programme

- **Découverte du client** : qu'est-ce qu'un client, quelles sont ses attentes, quelle est sa place dans votre entreprise.
- **Qu'est-ce qu'une négociation** : travail sur les représentations commerciales.
- **Travail sur la posture commerciale** : l'état d'esprit / le sens de l'objectif / L'écoute positive / Travailler son assertivité / Bannir les modes d'expression non communicants
- **Les étapes d'un entretien commercial réussi** : La présentation / Découverte des besoins / Argumentation / Réponse aux objections / Closing
- **Le questionnement** : Méthode : Qui / Quoi / Où / Quand / Comment / Pourquoi / Creuser : les 5 Pourquoi
- **Gestion des clients difficiles** : Travail sur les profils clients / Quel besoin exprime chacun de ces types de clients / Comment les gérer
- **Préparer son entretien commercial** : Préparer ses questions / Connaitre son entreprise / Savoir se présenter : le « pitch »

### OBJECTIFS

- Permettre aux stagiaires d'adopter une posture commerciale.
- Intégrer les fondamentaux de la vente et de la négociation.
- Savoir défendre les intérêts de son entreprise en respectant ceux du client.
- Traiter efficacement les objections.

### PROFIL STAGIAIRES

Toute personne souhaitant développer son aptitude commerciale

### PRE REQUIS

Pas de pré requis.

### ORGANISATION

14 heures sur 2 jours.  
Formation intra ou interentreprises  
Groupes de 7 à 8 stagiaires.

### ACCESSIBILITE

Choix de salles accessibles pour les personnes à mobilité réduite  
Aménagement possible en fonction du type de handicap (nous contacter)

### OUTILS PEDAGOGIQUES

Alternance : périodes explicatives (théorie avec supports de cours), exercices individuels ou en sous-groupes, quizz, périodes de restitution individuelles ou en groupe.

### MODALITES D'EVALUATION

Evaluation tout au long de la formation : quizz, exercices et rédactions. Attestation de fin de formation

### FORMATRICE

Dirigeante - 30 ans d'expérience en vente, relation client, marketing, direction d'entreprises – Diplômée Ecole Supérieure de commerce (Neoma Alumni Rouen).  
Certification de formateur CNEFOP

### TARIFS

1100 € HT par stagiaire pour les 2 jours.  
Hors frais de déplacement, de repas et d'hébergement.

### MODALITES ET DELAIS ACCES

Inscription : via formulaire de contact du site C-Len.com, téléphone ou mail  
Dates intra : selon convention / Inter ou individuel : nous contacter  
Plus d'informations sur notre site c-len.com