

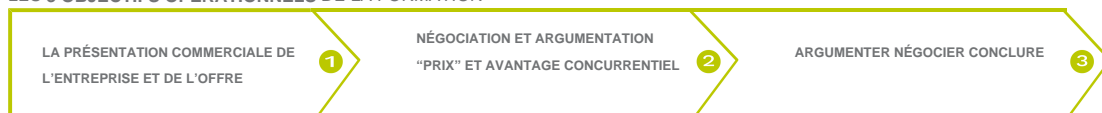


**C L'Homme Conseil**  
Développeur du Capital Humain

## PROGRAMME COMMERCIAL NEGOCIATION ET PLACEMENT TRAINING INTENSIF

Céline LANGLOIS  
Référente pédagogique, administrative et PSH  
06 51 45 42 66  
www.clhommeconseil.com  
celinelanglois@clhommeconseil.com

### LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



#### PROGRAMME

##### 1 LA PRÉSENTATION COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE ET DE L'OFFRE

- Connaître son support commercial
- Savoir Valoriser son entreprise
- Savoir valoriser son produit

##### 2 NÉGOCIATION ET ARGUMENTATION "PRIX" ET AVANTAGE CONCURRENTIEL

- Positionner notre meilleure offre en fonction de notre questionnement
- Valoriser les arguments d'avantages concurrentiels et anticiper l'objection du prix
- Appréhender positivement les objections
- Traiter les objections
- Savoir conclure positivement

##### 3 ARGUMENTER NÉGOCIER CONCLURE

- Entraînement sur trois temps de l'entretien commercial
- La proposition : de l'offre à la découverte, fonder son argumentaire commercial
- La négociation : connaître ses atouts et ses limites pour parvenir à un accord, traiter les objections
- La conclusion : premier niveau de la validation, savoir dire « non » à un client sans le perdre

##### 4 VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>

#### DUREE

2 jours - 14h  
Format distanciel nous consulter

#### PUBLIC

Commerciaux et responsables d'agence  
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

#### PRE REQUIS

Aucun

#### ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

#### MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

#### TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

#### PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

#### MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post-formation à la carte

#### SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

#### LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel