



## PROGRAMME COMMERCIAL NEGOCIATION ET PLACEMENT TRAINING INTENSIF

Céline LANGLOIS  
Référente pédagogique, administrative et PSH  
06 51 45 42 66  
[www.clhommeconseil.com](http://www.clhommeconseil.com)  
[celinelanglois@clhommeconseil.com](mailto: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>

<b>DUREE</b>
2 jours - 14h Format distanciel nous consulter
<b>PUBLIC</b>
Commerciaux et responsables d'agence Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter
<b>PRE REQUIS</b>
Aucun
<b>ACCESSIBILITE HANDICAP</b>
Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier
<b>MODALITES ET DELAIS D'ACCES</b>
Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation
<b>TARIFS</b>
Un devis est établi après analyse de vos besoins
<b>PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>● La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement</li><li>● Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées</li><li>● Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective</li><li>● Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action</li><li>● Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone</li></ul>
<b>MODALITES D'EVALUATION</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>● AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement</li><li>● PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)</li><li>● APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation</li><li>● APRES : Suivi post- formation à la carte</li></ul>
<b>SANCTION</b>
Certificat de réalisation à l'issue de l'action
<b>LES + DE LA FORMATION</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>● Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management</li><li>● Une pédagogie basée sur des méthodes actives</li><li>● Des études de cas à partir de situations vécues</li><li>● Construction d'un Plan d'Evolution Personnel</li></ul>