Vente - Négociation

Commercialiser Diffuser

Conclure la vente - e.learning

Code FC 11 26 - **Mise à jour** 03/03/2026

Formation
Continue

Démarrage
Sur demande



Objectifs et savoir-faire attendus

oAdapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects.

oNégocier avec les clients sur les prix, les délais et les quantités.

oElaborer les propositions commerciales, des solutions de financement.

Contenu de la formation

oPrésenter 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.

oDéfendre 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.

oRelancer une offre commerciale
•Planifier des relances de manière efficace ;
•Concevoir et utiliser un script de relance.

oPréparer une négociation
•Définir des objectifs et une marge de négociation ;
•Identifier la matrice de décision de vos acheteurs ;
•Identifier les zones d'accord possibles.

oConclure 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 prospecter : 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

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr

Vente - Négociation

Commercialiser Diffuser

Conclure la vente - e.learning

Code FC 11 26 - **Mise à jour** 03/03/2026

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) : **1 190**

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr