Vente et négociation pour non commerciaux

Commerce - Achats - Vente

06/11/2026

Public et prérequis

Toute personne amenée à vendre, conseiller, promouvoir une offre ou négocier avec des clients sans exercer une fonction commerciale

Les objectifs

Comprendre les mécanismes d'une vente réussie
Préparer efficacement son entretien commercial
Réussir la prise de contact avec le client
Découvrir les besoins et les motivations du client
Construire une argumentation convaincante et personnalisée
Transformer les objections en opportunités
Maitriser les fondamentaux de la négociation
Conclure la vente et obtenir l'engagement du client
Faire face aux situations difficiles avec assertivité

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE DU PARCOURS :
Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques
Mises en situation professionnelle, jeux de rôles et études de cas
Simulations d'entretiens commerciaux

Exercices d'application sur le projet des participants.
Échanges d'expériences et bonnes pratiques.
Utilisation d'outils digitaux.

ENCADREMENT PÉDAGOGIQUE :
Il est assuré par un formateur référent.
La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

Validation et certification

Attestation de formation

Outils pédagogiques

Supports théoriques et réglementaires
Multiples cas pratiques, mises en situations et jeux de rôles à partir d'exercices concrets
Outils et documents types

Contenu de la formation

Comprendre les mécanismes d'une vente réussie

RÉFÉRENCE
COAV0061

CENTRES DE FORMATION
Saint-Quentin, Amiens

DURÉE DE LA FORMATION
3 jours / 21 heures

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

• 60 ans d'existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 24 000 stagiaires formés par an
• 3 500 entreprises qui nous font confiance

• Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
• L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
• La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
• Une pédagogie active
• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Déconstruire les idées reçues sur la vente
Le rôle du commercial aujourd'hui
Les attentes et comportements des clients
Les différentes étapes d'une vente réussie
Les facteurs clés de succès
Mise en situation : Et si vendre consistait simplement à aider son client

Préparer efficacement son entretien commercial

Définir son objectif
Préparer ses arguments
Identifier son interlocuteur
Valoriser son entreprise et son expertise
Construire un pitch commercial percutant
Atelier : Construction et entrainement au pitch de présentation

Réussir la prise de contact avec le client

Créer un climat de confiance
Développer une communication positive
Maitriser sa communication verbale et non verbale
Donner envie de poursuivre l'échange

Découvrir les besoins et les motivations du client

Les différentes typologies de besoins
Les motivations d'achat
Les freins à la décision
Les techniques de questionnement
L'écoute active et la reformulation
Mise en situation : Réaliser un diagnostic complet

Construire une argumentation convaincante et personnalisée

Transformer les caractéristiques en bénéfices
Adapter son discours au profil du client
Structurer son argumentation
Susciter l'adhésion
Atelier : Construire son argumentaire

Transformer les objections en opportunités

Comprendre les véritables objections
Distinguer objection, prétexte et demande d'information
Les principales techniques de traitement des objections
Renforcer la confiance du client

Maitriser les fondamentaux de la négociation

Différence entre vendre et négocier
Préparer sa négociation
Définir ses marges de manœuvre
Défendre ses intérêts tout en préservant la relation
Rechercher des solutions gagnant – gagnant
Mise en situation : Cas pratiques de négociation

Conclure la vente et obtenir l'engagement du client

Repérer les signaux d'achat
Accompagner la prise de décision
Obtenir l'engagement du client
Formaliser les prochaines étapes
Fidéliser dès la conclusion

Faire face aux situations difficiles avec assertivité

Faire face aux clients difficiles
Gérer les réclamations
Désamorcer les tensions
Faire preuve d'assertivité
Préserver la qualité de la relation commerciale
Jeux de rôles : Gestion des situations complexes

Modalité d’évaluation

Questionnaire de positionnement en début de formation.
Quizz de validation des connaissances
Exercices pratiques
Mises en situation
Jeux de rôles avec débriefing
Plans d'actions individuel