

## ■ POUR VOUS INSCRIRE :

**Session :** 1 session par an

**Nous contacter pour la prochaine date**

**Lieu de formation :**

**OBJECTIF EMPLOI OUEST**

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adressez votre candidature à

[siege@acfoeo.fr](mailto:siege@acfoeo.fr) / 01 34 26 07 17

afin de vous inscrire à une **réunion d'information collective** sur Bezons

Délai d'accès à la formation : 48 heures avant son démarrage

**Vous êtes en situation de handicap ?**

Pour toute question, merci de nous contacter par mail : [christelle.bricou@acfoeo.fr](mailto:christelle.bricou@acfoeo.fr)

## ■ MODALITÉS :

**Rythme :** Mixte – 35h par semaine

**Nombre d'heures :** 210 h en centre et 70h en stage

**Effectif :** 17 places

**Horaires :** du lundi au vendredi 9h00- 13h00 et 14h00 - 17h00

## ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation, jeux de rôle, simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

## ■ FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans le secteur commercial

## ■ VALIDATION ET DEBOUCHES :

**Validation :** attestation de suivi de formation et de compétences

**Emploi :** Technico-commercial, chargé d'affaires

**Poursuites d'études :** TP NTC, Bachelor responsable développement commercial à l'international / Responsable marketing et commercial (bac+3)

## ■ PUBLIC ET TARIF :

Public : demandeurs d'emploi

Formation **conventionnée, gratuite et rémunérée**, financée par le conseil régional d'Ile de France



## PRÉ-REQUIS :

- Être titulaire d'un niveau 4 (Bac ou équivalent) et 6 mois d'expérience dans le domaine commercial
- Justifier d'une expérience professionnelle d'un an minimum dans le secteur commercial en l'absence de diplôme
- Avoir une bonne maîtrise du français et des calculs

## OBJECTIFS :

- Maîtriser les principes de la négociation
- Répondre aux objections
- Conclure une vente

## PROGRAMME : 210h



- **Intégration dans le parcours (7h)**
- **Module 1 : Préparer sa négociation (56h)**
  - Connaitre le marché
  - Identifier l'objectif de la négociation
  - Connaitre les différentes stratégies possibles
  - Choisir une stratégie adaptée en fonction de la situation
- **Module 2 : Mener la négociation (56h)**
  - Maîtriser les étapes de la négociation
  - Identifier les questions à poser
  - Cerner les motivations d'achat
  - Contourner les positions risquées
  - Détecter et faire face aux points de blocage
  - Adopter des solutions alternatives
- **Module 3 : Travailler sur les objections (49h)**
  - Comprendre les origines et les raisons de l'objection
  - Faire face à l'objection prix
  - S'entraîner aux techniques de traitement des objections
- **Module 4 : Conclure (42h)**
  - Traiter les objections comme levier de conclusion
  - Terminer la négociation en obtenant un engagement

## MÉTHODES D'ÉVALUATION :

**Avant la formation :** test de positionnement et entretiens

**Pendant la formation :** évaluation continue des acquis

**Fin de formation :** Bilan final + évaluation de satisfaction apprenant