PROGRAMME DE FORMATION

Techniques de Vente et Négociation Commerciale

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0757	V2026-005	3 novembre 2026	Commerce, Marketing & Vente

DURÉE
21 h

MODALITÉ
Distanciel asynchrone (e-learning) · Présentiel

PROGRAMME
12 modules
22 leçons

SANCTION
Attestation
et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

Faire monter en compétence toute personne qui a besoin d'intéresser un public à des services ou des produits afin d'obtenir le maximum de ventes ou qui a besoin de négocier 12 Modules de formation pour développer les savoir être et savoir faire clés sur la vente : Bien communiquer pour bien vendre Présentez votre offre en public à l'oral avec un bon impact Adoptez les bons savoir-être pour performer dans la vente Découvrir les besoins du client Argumenter convaincre Rédiger votre proposition commerciale Conclure efficacement vos ventes Suivre ses clients et obtenir des recommandations

L'essentiel de la formation

Public visé

Tout public – Salariés – Entreprises – Alternants – Travailleurs indépendants – Demandeurs d'emploi – Particuliers en reconversion professionnelle.

Commercial(e) Conseiller(ère) de vente

Chargé(e) de clientèle

Prérequis

Aucune connaissance théorique particulière en « Vendre et Négocier avec succès » n'est exigée. Une première expérience professionnelle ou une pratique du domaine concerné est recommandée.

Comprendre et s'exprimer en français

Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un téléphone compatible

Disposer d'une connexion Internet stable

Posséder une adresse électronique personnelle

Maîtriser les usages numériques nécessaires à l'utilisation d'une plateforme de formation

Utiliser un navigateur Internet récent : Edge, Chrome, Firefox, Safari ou équivalent

Modalités et déroulement

Formation réalisée à distance sur la plateforme WILL FORMATION, avec accès individuel aux contenus pédagogiques, vidéos, exercices, quiz et travaux pratiques. Un accompagnement pédagogique est assuré pendant toute la durée du parcours. Des classes virtuelles ou rendez-vous individuels peuvent être organisés lorsqu'ils sont prévus dans le parcours.

Sur demande et sous réserve de disponibilité, un espace équipé peut être proposé. L'adresse, les horaires, les équipements disponibles et les conditions d'accessibilité sont communiqués avant l'inscription.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Démonstrations
- Études de cas
- Mises en situation
- Exercices d'application
- Travaux individuels
- Accompagnement et retours du formateur

Répartition du temps de formation : **20 %** théorique · **46 %** pratique · **34 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme LMS
- Vidéos explicatives
- Supports téléchargeables
- Fiches de synthèse
- Quiz et exercices interactifs
- Modèles de documents
- Assistance technique
- Tutorat pédagogique

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement ou évaluation diagnostique avant l'entrée en formation
- Évaluations formatives tout au long du parcours
- Exercices pratiques, études de cas, quiz et QCM
- Évaluation finale permettant de mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques
- Passage des épreuves de certification lorsque la formation prépare effectivement à une certification

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Lorsque la formation prépare à une certification, le participant est présenté aux épreuves prévues par le certificateur, sous réserve de remplir les conditions requises. La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur ou du jury compétent et ne peut être garantie par WILL FORMATION.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins lors de leur demande d'inscription. Une étude personnalisée est réalisée afin de définir les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles appropriées. Lorsque le besoin ne peut pas être satisfait directement, une orientation vers un partenaire ou une structure spécialisée est proposée.

Référent handicap : **handicap@will-formation.com**

Tarif de la formation

Prix : **1 090 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

12 modules, 22 leçons — durée totale 21 h.

01 Bien communiquer pour bien vendre

1. Aborder la vente comme une conduite du changement
2. Adapter sa communication au profil de son interlocuteur
3. Construire et dire son pitch

02 Présenter son offre à l'oral avec impact

1. Raconter une histoire pour convaincre
2. Des supports au service du discours
3. Regard, voix, rythme et effets

03 Les savoir-être du vendeur

1. Vision, confiance en soi et valeurs
2. Responsabilité, légitimité et exemplarité

04 Découvrir les besoins du client

1. La découverte des besoins avec la méthode SPIN

05 Argumenter et convaincre

1. Caractéristiques, avantages, bénéfices
2. Les motivations d'achat : la méthode SONCASE

06 Rédiger sa proposition commerciale

1. Rédiger une proposition commerciale efficace et proposer la vente additionnelle

07 Conclure ses ventes

1. Les techniques de conclusion

08 Suivre ses clients et obtenir des recommandations

1. Suivre ses clients, traiter les insatisfactions et obtenir des recommandations

09 Préparer sa négociation

1. Comprendre les enjeux et le processus d'achat
2. Zone d'accord possible et marges de négociation

10 Rééquilibrer les rapports de force

1. Négocier face au changement et aux profils
2. Rééquilibrer le rapport de force

11 Maîtriser les fondamentaux de la négociation

1. Démarrer et conduire une négociation
2. Le protocole et les erreurs à éviter

12 Gérer les tactiques en négociation

1. Reconnaître les tactiques de négociation
2. Déjouer les tactiques de négociation