

PROGRAMME DE FORMATION

Vente formation Négociation

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0189	V2026-006	2 novembre 2026	Commerce, Marketing & Vente

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
18 h	Distanciel asynchrone (e-learning) · Présentiel	7 modules 19 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Communiquer pour vendre : créer la confiance, présenter son offre à l'oral avec impact et garder son assurance face au client.
- Découvrir la situation, les enjeux et les motivations d'achat du client, et hiérarchiser ses critères de choix.
- Argumenter selon les motivations du client, rédiger une proposition commerciale et la soutenir.
- Lever les derniers freins, conclure, relancer sans harceler et obtenir des recommandations.
- Préparer une négociation commerciale : évaluer le rapport de force, chiffrer le coût d'une remise et anticiper les demandes de l'acheteur.
- Négocier : afficher la valeur avant le prix, résister à la demande de remise en obtenant des contreparties, et formaliser l'accord.

L'essentiel de la formation

Public visé

Commerciaux, chargés d'affaires, conseillers clientèle, entrepreneurs et indépendants, et toute personne qui doit présenter une offre, convaincre un client et négocier les conditions d'une vente.

Prérequis

Aucun prérequis de connaissances.

Une première expérience de relation client facilite les mises en situation ; un positionnement en début de parcours situe vos réflexes actuels.

L'exercice de calcul se fait dans un tableur courant (Excel, LibreOffice Calc ou équivalent).

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 à distance, accessible en ligne. Un positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon part d'une mise en situation vidéo avec des personnages animés récurrents, puis fait pratiquer : entretiens de vente et négociations simulés à embranchements où chaque réplique fait évoluer l'intérêt ou la position du client, scénarios à décisions, études de cas, exercice sur fichier et rédaction de documents commerciaux. Chaque module se termine par une mise en situation professionnelle qui produit un livrable. Plus des deux tiers du temps de formation sont consacrés à la pratique. Accompagnement par un formateur par messagerie.

Méthodes pédagogiques

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

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

Positionnement initial (non éliminatoire) ; entretiens et négociations simulés notés sur le résultat et la méthode ; études de cas, fichier et documents vérifiés sur grille critériée ; quiz de module ; évaluation finale composée d'un entretien de vente suivi d'une négociation simulés et d'un questionnaire. Seuil de réussite interne : 70 % des critères de l'entretien.

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

Vidéos sous-titrées et transcrites, dialogues aussi disponibles en texte, navigation au clavier. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils).

Tarif de la formation

Prix : **1 190 €**

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

7 modules, 19 leçons — durée totale 18 h.

01 Positionnement

1. Positionnement — votre profil de vendeur négociateur

02 Communiquer pour vendre

1. Créer la confiance dès le premier contact
2. Présenter son offre à l'oral avec impact
3. Garder son assurance face au client

03 Découvrir les enjeux et les motivations

1. Explorer la situation et les enjeux du client
2. Identifier les motivations d'achat
3. Hiérarchiser les critères de choix

04 Argumenter et rédiger sa proposition commerciale

1. Construire un argumentaire selon les motivations
2. Rédiger une proposition commerciale qui convainc
3. Soutenir sa proposition devant le client

05 Conclure, relancer et obtenir des recommandations

1. Lever les derniers freins et conclure
2. Relancer une proposition sans harceler
3. Obtenir des recommandations

06 Préparer la négociation commerciale

1. Évaluer le rapport de force
2. Chiffrer le coût d'une remise
3. Anticiper les demandes de l'acheteur

07 Négocier et défendre sa valeur

1. Afficher la valeur de son offre
2. Résister à la demande de remise
3. Conclure l'accord sans polémique