

# Apply formation

58 rue de Monceau  
75008 Paris  
Email :  
contact@applyformation.fr



## Annexe 1 : Programme de formation

### Nom de la session : Formation Perfectionnement et Application des Techniques de Vente et de Négociation

#### DURÉE ET LIEU DE FORMATION

- **Durée en heures** : 14 heures
- **Lieu** : à distance ou en entreprise
- **Prix** : 1740€
- **Financement** : Prix uniquement sur devis

#### PUBLIC CONCERNÉ

- Commerciaux, vendeurs, responsables de comptes, managers commerciaux, et toute personne en charge des ventes ou impliquée dans des négociations commerciales.

#### PRÉREQUIS

- Avoir des bases en techniques de vente ou une première expérience en vente est recommandé, mais non obligatoire.

#### ACCESSIBILITÉ

L'accessibilité dans la formation est essentielle pour permettre à tous, y compris aux personnes en situation de handicap, de bénéficier pleinement des opportunités d'apprentissage. Pour toute personne en situation de handicap, veuillez nous contacter.

**Délai d'accès** : 15 jours

#### CONDITIONS D'INSCRIPTION

- Après un premier contact au 06.71.18.73.04 où nous vérifierons vos attentes et votre positionnement, vous recevrez un devis et la convention de formation professionnelle à signer.

# Apply formation

58 rue de Monceau  
75008 Paris  
Email :  
contact@applyformation.fr



## DESCRIPTION

- Cette formation de perfectionnement s'adresse aux professionnels de la vente qui souhaitent affiner leurs compétences en négociation et en vente. Elle propose un approfondissement des techniques de persuasion, de gestion des objections, et de clôture des ventes, tout en intégrant des stratégies avancées de négociation pour maximiser les résultats commerciaux.

## OBJECTIFS

- Renforcer les techniques de vente et de négociation pour conclure des accords plus efficacement.
- Développer des stratégies personnalisées en fonction des clients et des situations de vente.
- Gérer les objections complexes et les conflits pour transformer les résistances en opportunités.
- Maîtriser les techniques de clôture pour obtenir des engagements fermes des clients.
- Appliquer les compétences de vente et de négociation dans des situations pratiques pour un impact immédiat sur les performances commerciales.

## COMPÉTENCES VISÉES

Techniques de Vente Avancées :

- Capacité à identifier et à exploiter les leviers psychologiques pour persuader les clients.
- Savoir adapter son approche commerciale en fonction des signaux comportementaux du client.

Maîtrise de la Négociation :

- Compétence à gérer des négociations complexes avec des techniques avancées pour atteindre des accords gagnant-gagnant.
- Aptitude à influencer et persuader tout en maintenant des relations positives et durables avec les clients.

Gestion des Objections :

- Savoir identifier les objections récurrentes et élaborer des réponses stratégiques pour surmonter les résistances des clients.
- Développer la capacité à maintenir le contrôle de la conversation et à recentrer l'attention sur les avantages de la proposition.

Clôture Efficace des Ventes :

- Maîtrise des techniques de clôture adaptées à chaque situation pour finaliser les ventes efficacement.
- Compétence à identifier le moment opportun pour conclure et à utiliser des stratégies de clôture adaptées.

Module	Modalité	Durée	Dates
Perfectionnement et Application des Techniques de Vente et de Négociation	Inter/Intra	14h	À définir

# Apply formation

58 rue de Monceau  
75008 Paris  
Email :  
contact@applyformation.fr



## CONTENU DE LA FORMATION

Date : Horaire (Jour 1) - **1. Perfectionnement des Techniques de Vente (7 heures)**

**Matin (3 heures)**

**Module 1 : Renforcement des Techniques de Vente Avancées (3 heures)**

- **Description** : Approfondissement des stratégies de vente pour mieux comprendre et influencer le comportement d'achat des clients.
- **Contenu** :
  - Analyse des comportements clients et identification des motivations d'achat.
  - Techniques de persuasion et d'influence adaptées aux profils clients.
  - Personnalisation du discours commercial pour chaque type de client.

**Après-midi (3 heures)**

**Module 2 : Gestion des Objections et Clôture de la Vente (4 heures)**

- **Description** : Développer des réponses efficaces aux objections et maîtriser les techniques de clôture pour finaliser les ventes.
- **Contenu** :
  - Identification et gestion des objections courantes et complexes.
  - Techniques de réponse aux objections pour transformer les résistances en opportunités.
  - Stratégies de clôture efficaces et reconnaissance des signaux d'achat.

Date : Horaire (Jour 2) - **2. Techniques Avancées de Négociation (7 heures)**

**Matin (4 heures)**

**Module 3 : Maîtrise de la Négociation Avancée (4 heures)**

- **Description** : Approfondir les compétences en négociation pour atteindre des accords gagnant-gagnant dans des situations complexes.
- **Contenu** :
  - Préparation et conduite de négociations stratégiques.
  - Techniques de gestion des tensions et des conflits en négociation.
  - Mises en situation et jeux de rôle pour appliquer les techniques apprises.

**Après-midi (3 heures)**

**Module 4 : Application Pratique et Plan d'Action Personnalisé (3 heures)**

- **Description** : Appliquer les techniques apprises à travers des études de cas et élaborer un plan d'action personnalisé.
- **Contenu** :
  - Études de cas pratiques et mises en situation réelles.
  - Développement d'un plan d'action personnalisé pour l'application des compétences.
  - Feedback individuel et coaching pour l'amélioration continue.

---

## Évaluation et Bilan

- **Évaluation Initiale** : Test de positionnement pour adapter le contenu de la formation aux besoins des participants.
- **Évaluations continues** : Exercices pratiques, quiz, et études de cas tout au long des modules.
- **Évaluation Finale** : Mise en situation globale pour évaluer l'acquisition des compétences.
- **Bilan Personnalisé** : Entretien individuel pour faire le point sur les compétences acquises et les axes d'amélioration.
- **Attestation de formation** : remise à la fin du parcours.

# Apply formation

58 rue de Monceau  
75008 Paris  
Email :  
contact@applyformation.fr



## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Équipe pédagogique :

Melle Dounia BELHADJ, responsable pédagogique 06.71.18.73.04 disponible aussi par Tchat sur [www.applyformation.fr](http://www.applyformation.fr)  
Formation dispensée par un formateur expérimenté et professionnel. Son CV est disponible sur simple demande.

#### ► Directive pédagogique :

**La formation devra suivre l'ordre des modules pour le bon déroulement et l'efficacité de l'apprentissage.**

- Ressources pédagogiques et techniques prévues :
  - formation synchrone
  - fourniture des supports de formation :
    - Intégration de vidéos, de présentations interactives, et d'autres supports multimédias pour diversifier les méthodes d'apprentissage et rendre le contenu plus attractif.
    - Utilisation d'outils numériques et de logiciels de gestion pour des démonstrations en temps réel
    - Utilisation d'exercices ludiques, de travaux pratiques et de quiz interactifs pour renforcer les connaissances et encourager l'engagement des apprenants.
    - Utilisation de ressources imprimées ou numériques telles que des livres, des manuels, des articles académiques pour approfondir les connaissances sur des sujets spécifiques.
    - Jeux de rôle et mises en situation : Simulations de vente et de négociation pour permettre aux participants de s'exercer en conditions réelles.

**Mise à jour du programme**  
**Le 29/08/2024**



## Règlement Intérieur

### Article 1 - Objet et champ d'application

Conformément aux dispositions des articles L.6352-3, L.6352-4 et R.6352-1 à R.6352-15 du Code du Travail, le présent règlement a pour objet de déterminer les principales mesures applicables en matière de santé, de sécurité et de discipline aux stagiaires de l'organisme de formation, dénommé ci-après.

Tout stagiaire doit respecter les termes du présent règlement durant toute la durée de l'action de formation.

Toutefois, lorsque la formation se déroule dans une entreprise déjà dotée d'un règlement intérieur, les mesures de santé et de sécurité applicables aux stagiaires sont celles de ce règlement.

### Article 2 - Hygiène et sécurité

Chaque stagiaire doit veiller au respect des consignes générales et particulières en matière d'hygiène et de sécurité, sous peine de sanctions disciplinaires.

Il leur est interdit de manger durant la session de formation.

#### Alcool et produits stupéfiants

La consommation de produits stupéfiants ou de boissons alcoolisées est strictement interdite.

Il est également interdit de participer à la formation en état d'ivresse ou sous l'emprise de produits stupéfiants.

Interdiction de fumer ou de vapoter

Il est interdit de fumer ou de vapoter (utilisation d'une cigarette électronique) durant la formation.

Les stagiaires sont toutefois autorisé·e·s pendant leur temps de pause à aller fumer ou vapoter.

### Article 3 – Horaires, absences et retards

Les horaires de la formation seront communiqués aux stagiaires au préalable. Les stagiaires sont tenu·e·s de respecter ces horaires. Sauf autorisation express, les stagiaires ne peuvent pas s'absenter pendant les heures de formation. L'émargement devra être fait au début ou à la fin de chaque atelier selon la pratique de l'organisme de formation.

En cas d'absence ou retard, les stagiaires en informent dans les plus brefs délais l'organisme de formation et s'en justifient.

L'employeur du stagiaire est informé des absences dans les meilleurs délais qui suivent la connaissance par l'organisme de formation.

De plus, pour les stagiaires dont le coût de la formation est pris en charge par un financeur externe (OPCO, Pôle Emploi, Caisse des Dépôts), les absences non justifiées entraînent une retenue sur la prise en charge du coût de la formation, proportionnelle à la durée de l'absence.

### Article 4 - Comportement

Il est demandé à tout stagiaire d'avoir un comportement garantissant le respect des règles élémentaires de savoir vivre, de savoir être en collectivité et le bon déroulement des formations.

À titre d'exemple, il est formellement interdit aux stagiaires :

- De modifier, d'utiliser à une fin tierce ou de diffuser les supports de formation sans l'autorisation express de l'organisme de formation ;
- De modifier les réglages des paramètres de l'ordinateur ou de logiciel ;
- D'utiliser leurs téléphones portables durant les sessions à des fins autres que celles de la formation.

### Article 5 : Accès

Il leur est interdit d'être accompagné·e·s de personnes non inscrites à la formation.

### Article 6 - Utilisation du matériel

Tout·e stagiaire est tenu·e de conserver en bon état le matériel et la documentation mis à la disposition par l'organisme de formation. L'utilisation du matériel à d'autres fins, notamment personnelles est interdite, sauf pour le matériel mis à disposition à cet effet.

## Apply formation

58 rue de Monceau

75008 Paris

E-mail : [contact@applyformation.fr](mailto:contact@applyformation.fr)

Tél : +33671187304



Il est formellement interdit de diffuser les codes personnels nécessaires pour se connecter à l'espace extranet ou autres plateformes. A la fin du stage, le/la stagiaire est tenu·e de restituer tout matériel et document en sa possession appartenant à l'organisme de formation, sauf les documents pédagogiques distribués en cours de formation ou présents sur son extranet.

La documentation pédagogique remise lors des sessions de formation est protégée au titre des droits d'auteur et ne peut être réutilisée que pour un strict usage personnel.

Il est formellement interdit pour le/la stagiaire, sauf dérogation expresse, d'enregistrer ou de filmer les sessions de formation.

### Article 7 - Sanctions

Tout agissement considéré comme fautif pourra, en fonction de sa gravité, faire l'objet de l'une ou l'autre des sanctions ci-après, sans nécessairement suivre l'ordre de ce classement :

- rappel à l'ordre ;
- avertissement écrit ;
- blâme ;
- exclusion temporaire de la formation ;
- exclusion définitive de la formation.

L'organisme de formation informe de la sanction prise le cas échéant : l'employeur du/ de la stagiaire ou l'administration de l'agent stagiaire ; et/ou le financeur du stage.

### Article 8 - Procédure disciplinaire

En application de l'article R.6352-4 du Code du Travail, « aucune sanction ne peut être prononcée à l'encontre du stagiaire sans que celui-ci ait été informé au préalable des griefs retenus contre lui ».

Lorsque l'organisme de formation envisage une prise de sanction, il convoque le/la stagiaire par lettre recommandée avec accusé de réception ou remise à l'intéressé contre décharge en lui indiquant l'objet de la convocation, la date, l'heure et le lieu de l'entretien, sauf si la sanction envisagée n'a pas d'incidence sur la présence du/ de la stagiaire pour la suite de la formation.

Au cours de l'entretien, le/la stagiaire a la possibilité de se faire assister par une personne de son choix, stagiaire ou salarié de l'organisme de formation. La convocation mentionnée à l'article précédent fait état de cette faculté. Lors de l'entretien, le motif de la sanction envisagée est indiqué au/ à la stagiaire : celui/celle-ci a alors la possibilité de donner toute explication ou justification des faits qui lui sont reprochés.

Lorsqu'une mesure conservatoire d'exclusion temporaire à effet immédiat est considérée comme indispensable par l'organisme de formation, aucune sanction définitive relative à l'agissement fautif à l'origine de cette exclusion ne peut être prise sans que le/la stagiaire n'ait été au préalable informé des griefs retenus contre lui/ elle et, éventuellement, qu'il/ elle ait été convoqué(e) à un entretien et ait eu la possibilité de s'expliquer devant une Commission de discipline.

La sanction ne peut intervenir moins d'un jour franc ni plus de 15 jours après l'entretien où, le cas échéant, après avis de la Commission de discipline.

Elle fait l'objet d'une notification écrite et motivée au/ à la stagiaire sous forme lettre recommandée, ou d'une lettre remise contre décharge.

L'organisme de formation informe concomitamment l'employeur, et éventuellement l'organisme paritaire prenant à sa charge les frais de formation, de la sanction prise.

### Article 9 : Publicité

Le présent règlement est affiché dans les locaux et sur le site internet de l'organisme de formation. En outre, un exemplaire est remis à chaque stagiaire.

Fait à Paris, le

Signature du stagiaire