



MJVISION

PROGRAMME DE FORMATION

**Développer les compétences en vente,
négociation et conversion commerciale**

OBJECTIFS

- Identifier les leviers de performance d'un projet opérationnel
- Structurer un projet orienté résultats mesurables
- Définir des indicateurs de performance pertinents (KPI)
- Piloter l'avancement à l'aide d'outils de suivi adaptés
- Analyser les écarts entre prévisionnel et réalisé
- Mettre en œuvre des actions correctives efficaces
- Optimiser les ressources et les processus projet
- Déployer une démarche d'amélioration continue
- Communiquer efficacement sur la performance du projet

Durée

14 Heures



contact.mjvision@gmail.com



32 Rue de Paris,
92100 Boulogne-Billancourt

Modalités d'admission et de déroulement

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, ou par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation

La formation se déroule en présentiel en région parisienne

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : contact.mjvision@gmail.com / 0768841013

Délai et modalités d'accès

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique.

Prérequis d'accès à la formation

- Maîtriser les bases de la communication orale
- Avoir une première expérience commerciale ou relation client (souhaitée)

Public concerné

Commerciaux, chargés de clientèle, entrepreneurs, indépendants, toute personne souhaitant développer ses performances commerciales.

Objectifs et compétences visées

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les besoins explicites et implicites des clients
- Structurer un entretien de vente efficace
- Argumenter de manière persuasive et adaptée
- Traiter les objections avec méthode et assurance
- Négocier en préservant la marge et la relation client
- Conclure une vente et déclencher l'acte d'achat
- Analyser leur performance commerciale et ajuster leurs pratiques

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Présentiel interactif : Formation en salle avec aménagement favorisant les interactions et travaux de groupe
- Supports multimédia : Utilisation de vidéos, présentations dynamiques et outils digitaux
- Documentation personnalisée : Remise d'un livret pédagogique complet
- Accompagnement individualisé : Coaching et feedback personnalisés
- Évaluations formatives : Exercices, quiz, jeux de rôle

Durée

14 heures

Tarif

700 € TTC

Planning de formation

Jour 1 : Fondamentaux de la vente et posture commerciale

08h00 - 08h30 : Accueil et cadrage de la formation

- Présenter les objectifs et le déroulé
- Identifier les attentes individuelles
- Évaluer le niveau initial des participants

08h30 - 10h00 : Comprendre le processus de vente

- Identifier les étapes clés du cycle de vente
- Analyser le comportement d'achat du client
- Différencier vente produit et vente conseil

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Découvrir les besoins clients

- Formuler des questions ouvertes et pertinentes
- Pratiquer l'écoute active et la reformulation
- Identifier les motivations d'achat (SONCAS)

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Construire un argumentaire efficace

- Structurer un argumentaire (CAP / CAB)
- Adapter son discours au profil client
- Valoriser son offre de manière différenciante

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Gérer les objections avec impact

- Identifier les types d'objections
- Reformuler et traiter les objections
- Transformer les freins en opportunités

Jour 2 : Techniques de négociation et conversion commerciale

08h00 - 08h30 : Réactivation des acquis

- Réviser les concepts clés du jour 1
- Partager les retours d'expérience
- Ajuster les objectifs individuels

08h30 - 10h00 : Techniques de négociation commerciale

- Identifier les leviers de négociation
- Défendre ses marges et conditions
- Adopter une posture gagnant-gagnant

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Conclure efficacement une vente

- Identifier les signaux d'achat
- Utiliser des techniques de closing
- Sécuriser l'engagement du client

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Optimiser son taux de conversion

- Analyser ses performances commerciales
- Identifier les points de blocage
- Mettre en œuvre un plan d'amélioration

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Mise en situation et évaluation finale

- Réaliser des simulations de vente complètes
- Appliquer les techniques vues en formation
- Recevoir un feedback individualisé

Méthode d'évaluation

Évaluation finale sous forme de mise en situation managériale complexe où chaque participant devra démontrer sa maîtrise des compétences clés acquises durant la formation, suivie d'un débriefing personnalisé avec le formateur.