

## **Fiche d'Expression de Besoin de Formation** **(Techniques avancées de Vente et de Négociation)**

**Organisme demandeur :** Sup de Vente

**Adresse :** 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

**Date de la demande :**

### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

Sup de Vente forme des commerciaux B to B et B to C capables de piloter efficacement et de façon rentable des actions commerciales pour assurer le développement commercial de leur périmètre de responsabilité voire de leur entreprise.

Il s'agit de doter les apprenants de méthodes et outils leur permettant d'élaborer des offres commerciales et techniques pertinentes et de mener des négociations gagnantes clients/fournisseurs.

### **2) Objectifs poursuivis**

Compétences à acquérir :

- Elaborer une offre commerciale
- Négocier une offre

### **3) Résultats à atteindre :**

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Construire une offre technique et commerciale en tenant compte des risques potentiels et des différents produits ou services
- Construire l'argumentaire de vente
- Maîtriser les techniques de négociation (scenarii de négociation, acteurs clés, objections)

Résultat attendu :

- Construire une solution adaptée au client/prospect en s'appuyant sur les différentes possibilités offertes par les prestations de son entreprise
- Conduire des entretiens de négociation, gérer la relation acheteur, faire face à différentes situations

### **4) Public concerné :**

Etudiants en alternance niveau Bac+3 (Bachelor)

Responsable Développement Commercial, Consultant Recrutement

Construction d'une offre technique et commerciale/ Techniques avancées de Vente et de Négociation

## **5) Condition de réalisation de la formation,**

Durée de la formation : 5 à 15 jours

Nombre prévisionnel de sessions : 5 à 10 sessions

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : cas pratiques, coaching, mise à disposition d'une boîte à outil opérationnelle, exercices de simulations pratiques, utilisation de l'outil Vidéo

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation : livrable (offre commerciale) ou épreuve écrite individuelle intégrée dans une étude de cas ; argumentaire de vente (dossier écrit, soutenance orale), conduite d'une négociation (entretien individuel)

## **6) Profils recherchés**

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle dans la fonction commerciale (Responsable Commercial, Directeur Commercial, Consultant Développement Commercial, Responsable Unité Commerciale, Directeur de Magasin)

**Rédacteur de Sup de Vente** : Heike JABOT

**Date** : 7 juin 2019

**Signature**