



### **PUBLIC VISE**

---

D'une manière générale, cette formation s'adresse aux commerciaux, technico-commerciaux, attachés commerciaux, vendeurs sédentaires, ingénieurs commerciaux, conseillers commerciaux, chargés de clientèle et à tous ceux et celles qui souhaitent créer, adapter, perfectionner ou développer leurs compétences et faire évoluer leur expérience professionnelle vers une fonction commerciale ou à découvrir les nouveaux espaces de développement.

### **OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

---

A l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure

- Préparer son entretien de négociation par la matrice MAC
- Identifier le profil négociateur de son client
- Mettre en valeur son offre
- Choisir la bonne présentation tarifaire
- Convaincre et engager son interlocuteur

### **METHODES PEDAGOGIQUES**

---

Magistrale avec l'explication de la matrice MAC et les techniques de présentation de prix

Jeux de rôles d'entraînement sur chaque étape de la négociation

### **MODALITE D'EVALUATION**

---

L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur, par des mises en situations et des Quiz.

A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.

A froid, 45 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation professionnelle.  
A l'issue de la formation une attestation de suivi de formation sera remise aux participants .

### **PREREQUIS**

---

Aucun

### **DUREE**

---

1 JOUR

### **PRIX**

---

930 €

### **LIEU**

---

Rennes et sa région  
Île de France

Distanciel possible

# MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

---

- Capsules : Matrice MAC et les différentes techniques de présentation prix
- Jeux de rôles en binôme.

## PROGRAMME

---

### 1 – Préparer son entretien de négociation

Valider les différents points de négociation  
Etablir la matrice de négociation MAC.  
Préparer ses supports  
Préparer les objections

### 2 – Adapter sa négociation au profil de son interlocuteur

Motivations achats : SONCASE  
Adopter la bonne attitude : Méthode DISC  
Décrypter le langage verbal et non verbal

### 3 – Présenter et mettre en valeur son offre

Adapter sa proposition commerciale au profil de son interlocuteur.  
Présenter son offre tarifaire et la rendre attractive  
Etablir un rétroplanning

### 4 – Conclure et engager le client

Rassurer son prospect  
Prise de congé  
Règles des 3R

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

---

### Les modalités de formation :

- En intra-entreprise exclusivement , c'est-à-dire en groupes de stagiaire de la même entreprise
- En individuel

### Les formations peuvent avoir lieu :

- En présentiel dans les locaux de votre entreprise
- En distanciel (Teams, Zoom, ...) pour les stagiaires « individuels »

### Délais d'accès aux formations de Tugsell-formation

Pour vos demandes de formation, contactez-nous par téléphone au 02 22 91 03 30 ou par courriel : [contact@tugsell-formation.fr](mailto:contact@tugsell-formation.fr) .

Une fois, votre demande reçue, Tugsell-Formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous vous contacterons par téléphone afin d'avoir un 1er échange sur vos besoins de formation.

Les formations étant réalisées en INTRA, nous envisagerons alors, la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Nous vous préciserons également les objectifs, les compétences acquises et les sources de financement possibles.

En fonction des disponibilités des stagiaires, du formateur, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne) à compter de la date de signature de notre convention de formation.

## **PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

---

Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, et pour évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation, merci de prendre contact avec Olivier Chomat : [contact@olivier-chomat.fr](mailto:contact@olivier-chomat.fr)

Tél : 07 87 06 70 94