

# FORMATION

## Vente, construire la relation, négocier et conclure

### Objectifs

- Créer ou renforcer la relation de confiance
- Être à l'écoute et détecter les réels besoins
- Préparer et conduire la négociation
- Conclure un accord en préservant les intérêts de son entreprise

### Public

- Commerciaux, vente de produits ou services aux professionnels

### Prérequis

- Aucun

### Calendrier

VE19.1

23 mai 2019

20 juin 2019

12 septembre 2019

12 octobre 2019

**Durée : 28 h en salle + 4 h en digital**

**Lieu : Saint Maur des Fossés**

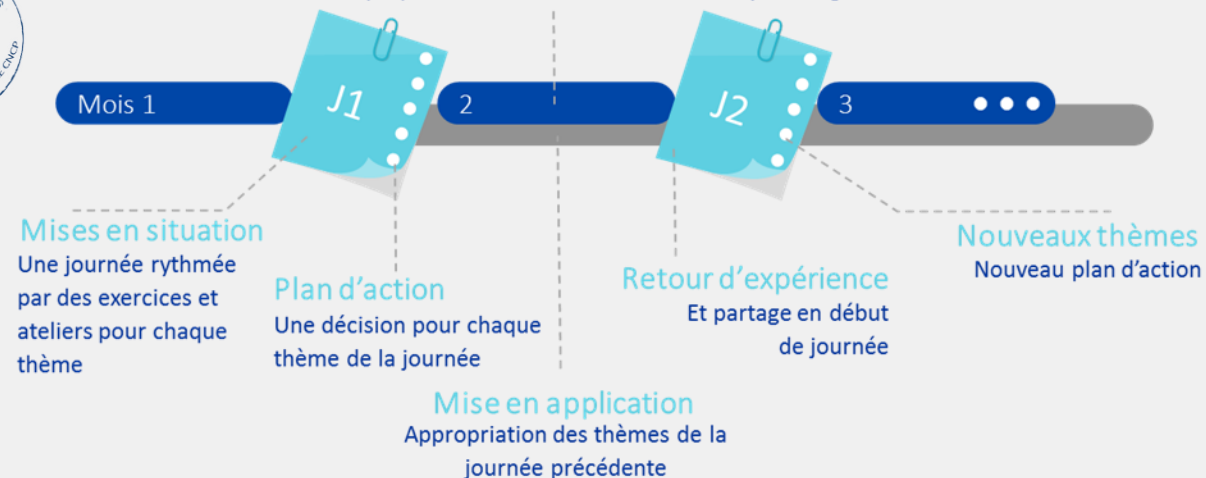
**Tarif : 2 920 € HT**

### Modalités

- Groupes de 10 participants maximum
- Les thèmes sont abordés par un exercice permettant à l'apprenant de prendre conscience de ses pratiques
- Sur la base de l'exercice, le groupe découvre les pratiques optimales et celles à éviter
- Les conseils sont résumés sur des fiches synthétiques, faciles à consulter et mémoriser (papier et électronique)
- Modules digitaux et accès à notre plateforme digitale « Hub by Moortgat »
- Possibilité de contacter le formateur pour des conseils personnalisés

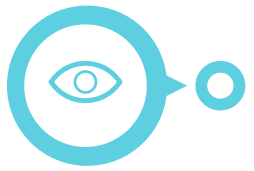


Accompagnement digital  
Module de préparation et accès illimité au Hub by Moortgat



### Suivi et évaluation

- Attestation de présence par demi-journée
- Plan d'action personnel par journée
- Retour et échange d'expérience en début de journée suivante
- Questionnaire de satisfaction final multicritères
- Quiz de validation des connaissances dans les modules digitaux



# Vente, construire la relation, négocier et conclure

Mois 1

J1

## Créer une relation de confiance

Module de préparation

- Les 5 attitudes-clés en vente et négociation
- La préparation
- L'écoute active
- Traiter les objections grâce à l'empathie
- Communiquer avec impact

2

J2

## Développer les opportunités de vente

Module  
Les attitudes-clés de la vente

- Retour d'expérience
- Le social selling : activer notre réseau
- Rencontrer le décideur : prise de rendez-vous par téléphone, elevator pitch, premier contact
- Identifier le réel besoin

3

J3

## Piloter la négociation

Module  
Réussir la phase de découverte

- Retour d'expérience
- Identifier les acteurs de la décision
- Formuler et défendre notre recommandation
- La défense du prix
- Négocier face à un groupe

4

J4

## Conclure la vente et pérenniser la relation

Module  
La défense du prix

- Retour d'expérience
- La concurrence
- La conclusion de la vente
- Faire face à une réclamation
- Evaluer et renforcer la satisfaction client

5

Module  
Les champs de la négociation

6

Module  
La relation client

7

Module  
La productivité commerciale



# BULLETIN D'INSCRIPTION

## VENTE

Construire la relation, négocier et conclure

**Référence : VE19.1**

Dates : 23/05/19 – 20/06/19 – 12/09/19  
10/10/19

2 920 € HT

### Participant 1

Mme  M. Nom : .....  
Prénom .....  
Fonction : .....  
email : .....

### Participant 2

Mme  M. Nom : .....  
Prénom : .....  
Fonction : .....  
email : .....

### Participant 3

Mme  M. Nom : .....  
Prénom : .....  
Fonction : .....  
email : .....



### Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom : .....  
Prénom : .....  
Société : .....  
Fonction : .....  
Adresse:.....  
.....  
Code postal : .....  
Ville : .....  
Tél. : .....  
email : .....

#### Conditions générales

Formations en Présentiel Inter-entreprises  
Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

#### 1.1 Convention de formation.

La société Moortgat fait parvenir au Client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue établie selon les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail. Le Client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à Moortgat un exemplaire signé et avec le cachet commercial. Une attestation de présence est adressée au Client sur demande.

#### 1.2 Conditions financières :

La facture est émise dans les 30 jours suivant la première journée d'animation. Le règlement est effectué au comptant sans escompte à l'ordre de Moortgat. Tous nos prix sont indiqués HT et TTC en euros.

Les règlements sont effectués à 30 jours date d'émission de facture. Le règlement s'effectue par chèque ou par virement. Les factures non payées à échéance supporteront un intérêt de retard égal au taux minimal prévu par la loi. La société Moortgat facture l'entreprise, signataire du contrat, à charge pour celle-ci de refacturer à chacune de ses entités.

Le Client doit régler sa formation, en une fois, à la société Moortgat et se faire rembourser, le cas échéant par son OPCA.

En cas de non-paiement par l'OPCA, pour quelque motif que ce soit au Client, celui-ci sera redevable de l'intégralité du coût de la formation. Le Client ne pourra se prévaloir du non-paiement par l'OPCA pour se soustraire à son obligation de paiement.

#### 1.3 Remplacement d'un participant

Moortgat offre la possibilité de remplacer un participant par un autre, sous réserve qu'il ait le même profil et les mêmes besoins, jusqu'à 48h avant le début de la session, sans facturation supplémentaire. Chaque session débutée par un participant est due dans sa totalité. Il ne peut y avoir de remplacement par un autre stagiaire en cours de session.

#### 1.4 En cas d'annulation du client

A moins de 30 jours avant le début de la session 50% du montant total TTC sera dû  
A moins de 15 jours avant le début de la session 100% du montant total TTC sera dû

#### 1.5 Acceptation du contrat

L'acceptation et la signature du contrat Moortgat emportent l'adhésion, pleine et entière, des conditions générales de vente. Les conditions générales relatives à l'utilisation de tout outil d'e-learning (plateforme collaborative, Modules, ou tout autre support) et celles relatives à l'ensemble des autres clauses des CGV s'appliquent, avec la signature du présent contrat.

Elles sont consultables sur notre site internet et/ou sont mises à votre disposition sur toute demande de la part du Client.

Pour toute information complémentaire, contactez :

**Sonia Garret au +33 1 43 28 51 71**

Date, signature et cachet de l'entreprise :

N° de TVA intracommunautaire

.....

**Training, Coaching, Digital Learning, Conseil en Management et Vente**

Paris, Genève, Aix-en-Provence, Lille, Lyon,  
Siège social : 12, rue Mâchefer 94100 Saint-Maur-des-Fossés  
Tél. : 01 43 28 55 50 – www.moortgat.com

Moortgat se réserve le droit de modifier ou réviser, avec ou sans préavis, à tout moment, le contenu pédagogique de ses trainings ainsi que le contenu et les fonctionnalités de sa plateforme d'apprentissage (HUB® by Moortgat). Moortgat N°d'agrément – 11.94.04.256.94