Négociation-vente

Programme générique en date du 12 juin 2026. Il peut être adapté à vos besoins.

Présentation générale	Formation aux techniques de vente
Pré-requis	Titulaire d'un Bac
Objectifs généraux	Négocier une solution adaptée au client
Objectifs opérationnels, pédagogiques, évaluables	Cibler et prospecter la clientèle Négocier et accompagner la relation client
Public concerné	Toute personne titulaire d'un Bac qui va vendre des produits ou des services
Modalités d'inscription et délai d'accès	Les inscriptions se font auprès de Isabelle Obiols.
Méthodes mobilisées	Formation en présentiel avec des possibilités de distanciel partiel Travail en étude de cas Simulations
Ressources pédagogiques	Contenus de cours théoriques Etudes de cas Exercices
Modalités d'organisation	80 % en présentiel Les modules sont de 3H30
Matériel pédagogique	Matériel nécessaire : ordinateur ou tablette, vidéo projecteur, logidiel de visio Matériel fourni : plateforme padlet, quizz en ligne
Modalités d'évaluation	Questionnaires en ligne Simulation filmées Etudes de cas
Accessibilité des personnes en situation de handicap	L'accessibilité d'un organisme de formation doit répondre au principe d'égalité de traitement vis-à-vis des personnes en situation de handicap, établi par la loi Handicap du 11 février 2005. **Accès aux formations** À chaque personne son projet de formation adapté à ses besoins spécifiques. Nos formations et les locaux dans lesquels elles se déroulent sont accessibles à toutes et tous. En cas de besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter la référente handicap de Coopaname : Carine Julien / of@coopaname.coop.
Tarif indicatif	**Tarif par stagiaire** 4410 € HT (5292 € TTC) Soit 70 € HT (84 € TTC) de l'heure
Durée	63 heures

Intervenant(e)



Isabelle OBIOLS

Formatrice en CFA en négociation-vente

J'ai passé 15 ans au sein du groupe Ricoh (photocopieurs) où j'ai exercé diverses fonctions commerciales depuis ingénieur technico commerciale à contract manager.

Je suis formatrice depuis 15 ans auprès d'apprentis en Bac+2 et Bac+3 en négociation vente.

En parallèle, je suis consultante en systèmes d'impression depuis 15 ans.

Son CV
https://formation.coopaname.coop/wp-content/uploads/user_doc/isabelle-obiols/CV IO 26.pdf

Site Web
http://asspi.fr

Contenus

1 Communication interpersonnelle

2 Identifier les cibles de clientèle

3 Mettre en œuvre une démarche de prospection

4 Construire un argumentaire

5 Prendre contact et découvrir les besoins clients

7 Négocier et vendre une solution adaptée au client

8 Conclure la vente et maintenir une relation client durable