

MATEYA FORMATIONS

FICHE DE FORMATION

Formation Professionnelle Continue
Techniques de Vente et Négociation

Informations clés

Intitulé :	Techniques de Vente et Négociation
Durée :	14 heures (2 jours)
Format :	Présentiel ou mixte
Tarif :	Sur devis, nous contacter
Organisme :	SAS Mateya Formations Fort-de-France
NDA :	02973795597

Contact : Sébastien Liège
Tel : 0696 67 33 90
Mail : contact@mateyaformations.fr

✓ INTITULÉ ET CATÉGORIE DE L'ACTION

Techniques de Vente et Négociation

Catégorie : Action de formation article L.6313-1 du Code du travail
Type : Formation individuelle ou collective, développement des compétences commerciales

✓ PUBLIC VISÉ

Commerciaux, responsables de magasin, entrepreneurs, créateurs de contenu, toute personne en contact avec des clients.
Profil type : Professionnel en activité souhaitant structurer et améliorer sa démarche commerciale.
Niveau d'entrée requis : Aucun prérequis technique. Débutant ou confirmé.
Format : Individuel ou groupe de 8 à 12 participants maximum.

✓ PRÉREQUIS D'ENTRÉE EN FORMATION

Prérequis obligatoires

- Exercer ou être en relation avec des clients dans le cadre de son activité professionnelle.
- Maîtriser le français lu et écrit (langue de la formation).
- Motivation à pratiquer et à s'engager dans les mises en situation.

✓ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectif général

À l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de conduire un entretien de vente complet, de la prise de contact à la conclusion, en utilisant des méthodes éprouvées adaptées à son contexte professionnel.

Objectifs opérationnels : 5 compétences SMART

O1	Maîtriser les fondamentaux de la vente et les motivations d'achat (SONCAS)	<i>Profil SONCAS identifié et argumentaire adapté en jeu de rôle.</i>	J1
O2	Reformuler son offre en langage client en appliquant la méthode CAB	<i>Pitch réécrit et présenté selon la structure CAB en mise en situation.</i>	J1
O3	Structurer un entretien de vente avec la méthode SPIN	<i>Entretien de découverte conduit de façon autonome en simulation.</i>	J1
O4	Traiter les objections avec méthode et confiance (méthode CRAC)	<i>Méthode CRAC appliquée sur 5 objections courantes sans concession prix.</i>	J2
O5	Conclure une vente et détecter les signaux d'achat	<i>Closing réalisé sur 2 techniques différentes en mise en situation.</i>	J2

✓ DURÉE ET ORGANISATION

Volume formation : 14 heures réparties sur 2 journées de 7 heures. Pausas incluses. Possibilité d'organisation sur des demi-journées sur demande.

J1 7h	Fondamentaux et structuration de la vente	Étapes du processus de vente. Psychologie de l'acheteur. Motivations SONCAS. Méthode CAB (Caractéristique, Avantage, Bénéfice). Reformulation de l'offre en langage client. Découverte des besoins par questionnement SPIN.	<i>Mises en situation. Jeux de rôle. Réécriture du pitch. Débriefs collectifs. Fiches outils.</i>
J2 7h	Objections, négociation et closing	Traitement des objections CRAC. Objections courantes : "je vais réfléchir", "c'est trop cher", "j'ai déjà essayé". Signaux d'achat. Techniques de closing. Défense des marges. Plan d'action individuel 30 jours.	<i>Jeux de rôle. Marathon objections. Simulations de closing. Atelier plan d'action. Débriefs.</i>

Travail intersessions : entre les deux journées, application des outils sur des cas réels de l'activité du participant. Livrable attendu : fiche terrain (situation, outil utilisé, résultat obtenu).

Moyens techniques

- Supports pédagogiques numériques (PDF / PPTX)
- Fiches outils A4 recto-verso par méthode
- Exercices pratiques et mises en situation sur cas réels

✓ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

Modalités

Après validation de la demande et réalisation de la convention de formation. Si formation payée comptant : délai de 10 jours de rétractation pour le présentiel, 14 jours pour le distanciel. Mateya Formations s'occupe du montage du dossier pour les organismes financeurs.

Délai standard

2 à 4 semaines à compter de la signature de la convention pour une prise en charge par organismes financeurs.

Délai express

Démarrage sous 10 jours pour le présentiel et 14 jours pour le distanciel, si prérequis validés et planning disponible.

Conditions de démarrage

Convention signée. Quiz de positionnement et de validation des prérequis.

✓ TARIF ET CONDITIONS FINANCIÈRES

TVA : Exonérée article 261-4-4°a du Code général des impôts.
Paiement : Virement bancaire. 30% d'acompte à la commande, solde à J-7.
Financement : autofinancement.
Rétractation : 14 jours à compter de la signature (art. L.121-21 Code de la consommation).
Validité du devis : 30 jours à compter de la date d'émission.

Conditions d'annulation

- 15 jours ouvrés ou plus avant le début : annulation sans frais.
- 8 à 15 jours ouvrés : acompte conservé (50% du tarif HT).
- Moins de 8 jours ouvrés : 50% du tarif HT dû, sauf force majeure justifiée par écrit.
- Force majeure : report proposé sous 15 jours ouvrés, aucune pénalité.

✓ MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formateurs : Sébastien Liège et Fabèle Mélissa Audrey, formateurs certifiés Mateya Formations.

✓ MODALITÉS D'ÉVALUATION

POSITIONNEMENT	J-7	Quiz de positionnement initial pour adapter le contenu au niveau du groupe.	Avant J1
CONTINUE	Chaque journée	Évaluation des mises en situation par le formateur selon grille critériée.	En continu
FINALE	Fin J2	QCM de validation des acquis (seuil 70%) et production du plan d'action 30 jours.	Fin de formation
SATISFACTION	J0 + J+90	Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.	Après formation

✓ SUITES POSSIBLES ET DÉBOUCHÉS

- À l'issue de cette formation, le stagiaire peut :
- Obtenir une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs atteints et le score à l'évaluation sommative.
 - Poursuivre avec un coaching approfondi sur des thématiques complémentaires.
 - Accéder à des modules courts de perfectionnement proposés par Mateya Formations.
 - Bénéficier d'entretiens de suivi post-formation à J+30 et J+90.

✓ INDICATEURS DE PERFORMANCE

Taux de réussite	NC
Taux de satisfaction	NC
Taux de rupture	NC
Nombre de stagiaires	NC

✓ ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

- Mateya Formations étudie toute demande d'adaptation pour les personnes en situation de handicap ou présentant un trouble de l'apprentissage (dyslexie, TDAH, dyspraxie, troubles dys, déficit sensoriel, mobilité réduite).
- Le questionnaire de positionnement permet au stagiaire de déclarer ses besoins en amont, dans un cadre strictement confidentiel.
- Adaptations possibles : supports en grands caractères, envoi préalable, pauses supplémentaires, reformulations régulières, modalités d'évaluation adaptées, lieu accessible.

- En cas de besoin ne pouvant être satisfait, le référent handicap oriente le stagiaire vers un organisme partenaire adapté.
- Contact référent handicap : contact@mateyaformations.fr | 0696 67 33 90