



PROGRAMME DE FORMATION

Vente formation Négociation

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE
WF-0189

VERSION
V2026-002

ÉDITION
2 octobre 2026

DOMAINE
Commerce, Marketing & Vente



DURÉE
18 h



MODALITÉ
**Distanciel ·
Présentiel**



PROGRAMME
14 modules
323 leçons



SANCTION
Attestation
et certificat de réalisation

🎯 Objectifs pédagogiques

Faire monter en compétence toute personne qui a besoin d'intéresser un public à des services ou des produits afin d'obtenir le maximum de ventes ou qui a besoin de négocier 12 Modules de formation pour développer les savoir être et savoir faire clés sur la vente : Bien communiquer pour bien vendre Présentez votre offre en public à l'oral avec un bon impact Adoptez les bons savoir-être pour performer dans la vente Découvrir les besoins du client Argumenter convaincre Rédiger votre proposition commerciale Conclure efficacement vos ventes Suivre ses clients et obtenir des recommandations

Public visé

Tout public – Salariés – Entreprises – Alternants – Travailleurs indépendants – Demandeurs d'emploi – Particuliers en reconversion professionnelle.

Commercial(e) Conseiller(ère) de vente

Chargé(e) de clientèle

Prérequis

Aucune connaissance théorique particulière en « Vendre et Négocier avec succès » n'est exigée. Une première expérience professionnelle ou une pratique du domaine concerné est recommandée.

Comprendre et s'exprimer en français

Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un téléphone compatible

Disposer d'une connexion Internet stable

Posséder une adresse électronique personnelle

Maîtriser les usages numériques nécessaires à l'utilisation d'une plateforme de formation

Utiliser un navigateur Internet récent : Edge, Chrome, Firefox, Safari ou équivalent

Modalités et déroulement

Formation réalisée à distance sur la plateforme WILL FORMATION, avec accès individuel aux contenus pédagogiques, vidéos, exercices, quiz et travaux pratiques. Un accompagnement pédagogique est assuré pendant toute la durée du parcours. Des classes virtuelles ou rendez-vous individuels peuvent être organisés lorsqu'ils sont prévus dans le parcours.

Sur demande et sous réserve de disponibilité, un espace équipé peut être proposé. L'adresse, les horaires, les équipements disponibles et les conditions d'accessibilité sont communiqués avant l'inscription.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Démonstrations
- Études de cas
- Mises en situation
- Exercices d'application
- Travaux individuels
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme LMS
- Vidéos explicatives
- Supports téléchargeables
- Fiches de synthèse
- Quiz et exercices interactifs
- Modèles de documents
- Assistance technique
- Tutorat pédagogique

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement ou évaluation diagnostique avant l'entrée en formation
- Évaluations formatives tout au long du parcours
- Exercices pratiques, études de cas, quiz et QCM
- Évaluation finale permettant de mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques
- Passage des épreuves de certification lorsque la formation prépare effectivement à une certification

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Lorsque la formation prépare à une certification, le participant est présenté aux épreuves prévues par le certificateur, sous réserve de remplir les conditions requises. La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur ou du jury compétent et ne peut être garantie par WILL FORMATION.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins lors de leur demande d'inscription. Une étude personnalisée est réalisée afin de définir les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles appropriées. Lorsque le besoin ne peut pas être satisfait directement, une orientation vers un partenaire ou une structure spécialisée est proposée.

Référent handicap : handicap@will-formation.com

Tarifs et financement

Financement personnel (CPF) : **1 590 €**

OPCO : **630 €**

FIF PL : **950 €**

FAFCEA : **950 €**

AGEFICE : **630 €**

France Travail : **630 €**

Tarifs indicatifs TTC, par participant, en vigueur à la date d'édition du présent programme. Ils ne constituent ni une offre contractuelle ni un engagement de prise en charge : la mention d'un dispositif ne vaut pas accord de financement. Toute prise en charge reste soumise à l'éligibilité du bénéficiaire et à l'accord préalable du financeur. Les conditions tarifaires applicables sont celles confirmées au devis, à la convention ou au contrat de formation.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009.
WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

14 modules, 323 leçons — durée totale 18 h.

01 Bien communiquer pour bien vendre

1. Vidéo d'introduction
2. Vidéo : Conduire le changement pour réussir à vendre
3. Exercice animé : Conduisez le changement
4. Synthèse : Savoir conduire le changement
5. Vidéo de présentation du DISC
6. Exercice animé : Identifiez les couleurs de vos interlocuteurs
7. interlocuteurs
8. Bien communiquer avec un rouge (DISC)
9. Bien communiquer avec un jaune (DISC)
10. Bien communiquer avec un vert (DISC)
11. Bien communiquer avec un bleu (DISC)
12. Exercice animé : Adaptez-vous aux couleurs de vos interlocuteurs
13. interlocuteurs
14. Synthèse : Vendre avec les couleurs
15. Vidéo : Le pitch
16. Synthèse : Le pitch
17. Pratique : Se préparer à vendre
18. Mini-examen : Bien communiquer

02 Parler et présentez votre offre en public à l'oral avec un bon impact

1. Vidéo : Comment créer votre histoire ?
2. Synthèse : Créer une histoire
3. Exercice animé : Raconter une histoire - Ordonnez
4. Exercice animé : Identifier le plan de l'histoire
5. Exercice animé : Créer son histoire
6. Exercice animé : Adapter vos slides à votre histoire
7. Pratique : Créez une histoire
8. Mini Exam : Raconter une histoire
9. Vidéo : Améliorez vos présentations
10. Synthèse : Optimiser vos slides
11. Exercice animé : S'inspirer de Steve Jobs pour sa présentation
12. présentation
13. Pratique : Modifiez votre présentation
14. Mini exam : Passer du mode présentation au mode histoire
15. histoire
16. Vidéo : Regard & Rythme
17. Synthèse : Regards & rythmes
18. Exercice animé : Varier Regard et Rythme
19. Pratique : Présentation concrète
20. Mini exam : Regard & rythmes
21. Vidéo : Création des effets
22. Synthèse : Créer des effets
23. Exercice animé : Savoir utiliser les effets
24. Exercice animé : Varier les effets
25. Exercice animé : Dynamiser son histoire avec des effets
26. Synthèse : Travailler votre gestuelle

03 Leadership : Adopter les bons savoir-être pour performer dans la vente

1. Vidéo : Leadership
2. Vidéo TED Simon Sinek : Comment les grands leaders inspirent l'action.
3. inspirent l'action.
4. Exercice animé : Développez votre vision avec Simon Sinek
5. Sinek
6. Vidéo : Confiance en soi
7. Exercice animé : Vendez en pleine confiance
8. Vidéo : Les valeurs
9. Exercice animé : Des valeurs pour vendre
10. Vidéo : La responsabilité
11. Exercice animé : Agissez en personne morale
12. Vidéo : La légitimité
13. Exercice animé : Soyez légitime dans votre fonction
14. Vidéo : Persévérance
15. Vidéo : L'autorité
16. Vidéo : L'exemplarité
17. Vidéo : 01:57
18. Synthèse : Le leadership
19. Pratique : Travaillez votre leadership
20. Mini-examen : Leadership

04 Découvrir les besoins du client

1. Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 1 Situation
2. SPIN - 1 Situation
3. Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 2 Problème
4. SPIN - 2 Problème
5. Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 3 Implication
6. SPIN - 3 Implication
7. Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN - 4 Gain
8. SPIN - 4 Gain
9. Exercice animé : Découvrir les besoins du client avec le SPIN
10. SPIN
11. Exercice animé : Jeu : S, P, I ou N ?
12. Exercice animé : Jeu complémentaire : S, P, I ou N ?
13. Synthèse : Réussir sa phase découverte
14. Pratique : Réussir vos découvertes avec le SPIN
15. Mini-examen : Les besoins du client

05 Argumenter et convaincre

1. Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 1 Intro
2. Avantages / Bénéfices (SONCASE) 1 Intro
3. Exercice animé : Caractéristique technique, avantage ou bénéfice
4. bénéfice
5. Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques

06 Argumenter et convaincre (suite)

1. Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques /
2. Avantages / Bénéfices (SONCASE) 1 Intro
3. Exercice animé : Caractéristique technique, avantage ou
4. bénéfice
5. Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques /
6. Avantages / Bénéfices (SONCASE) 2 Sécurité
7. Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques /
8. Avantages / Bénéfices (SONCASE) 3 Orgueil
9. Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques /
10. Avantages / Bénéfices (SONCASE) 4 Nouveauté
11. Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques /
12. Avantages / Bénéfices (SONCASE) 5 Confort
13. Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques /
14. Avantages / Bénéfices (SONCASE) 6 Argent
15. Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques /
16. Avantages / Bénéfices (SONCASE) 7 Sympathie
17. Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques /
18. Avantages / Bénéfices (SONCASE) 8 Ecologie
19. Exercice animé : Trouver la bonne motivation d'achat
20. SONCASE
21. Synthèse : Argumenter avec succès
22. Pratique : Argumentez avec le CAB/SONCASE
23. Exercice animé : Préparer ses réponses aux objections
24. Pratique : Traiter les objections avec le AQRV
25. Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : Intro 0
26. Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 1 La
27. métaphore favorable
28. Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 2 Eluder
29. les parties difficiles
30. Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 3 Pointer
31. les contradictions
32. Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 4 Le
33. Syllogisme
34. Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 5
35. L'argument d'autorité
36. Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 6
37. Dissocier la théorie de la pratique
38. Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes : 7 Les faits
39. établis
40. Exercice animé : Traiter les objections avec
41. Schopenhauer
42. Synthèse : Traiter les objections
43. Mini-examen : Convaincre

07 Rédiger votre proposition commerciale

1. Vidéo : Rédiger votre proposition commerciale
2. Synthèse : Proposition commerciale
3. Vidéo : Erreurs dans la proposition commerciale
4. Synthèse : La vente additionnelle
5. Exercice animé : La vente additionnelle
6. Exercice animé : La vente additionnelle bis
7. Mini-examen : Vente additionnelle
8. Vidéo : Taille de votre proposition commerciale
9. Exercice animé : Rédiger des propositions commerciales
10. efficaces
11. Pratique : Votre proposition commerciale
12. Mini-examen : Proposition commerciale

08 Conclure ses ventes avec succès

1. Vidéo : Conclusion des ventes 1-L'approche directe
2. Vidéo : Conclusion des ventes 2-Court circuiter la
3. signature
4. Vidéo : Conclusion des ventes 3-L'offre qui se termine
5. maintenant
6. Exercice animé : Conclure ses affaires avec succès
7. Vidéo : 3 techniques liées à la négociation
8. Vidéo : Règle d'or N°1 : Le Temps
9. Exercice animé : Tactique du Temps
10. Vidéo : Règle d'or N°2 : Bien gérer le Closing
11. Exercice animé : Tactique du Closing
12. Vidéo : Règle d'or N°3 : Le dernier NON
13. Exercice animé : Tactique du NON
14. Synthèse : Les techniques de conclusion
15. Pratique sur la conclusion de la vente
16. Mini-examen : Conclure

09 Suivre vos clients et obtenir des recommandations

1. Vidéo : Le suivi client
2. Vidéo : Obtenir des recommandations
3. Exercice animé : Solliciter des recommandations actives
4. Vidéo : Comment suivre vos clients sur le long terme
5. Exercice animé : Appliquer une routine pour suivre ses
6. clients
7. Vidéo : Erreurs dans le suivi clients
8. Vidéo : Gérer les insatisfactions du client
9. Synthèse : Suivre ses clients
10. Exercice animé : Suivre ses clients B to B
11. Pratique : Votre suivi clients
12. Mini-examen : Suivi client

10 Préparer à fond sa négociation

1. Vidéo : Introduction - Perrotin, grille de négociation
2. Synthèse : Comprendre les enjeux de la négociation
3. Exercice animé : Comprendre les enjeux de la négociation
4. Vidéo : Cahier des charges de l'acheteur
5. Exercice animé : Le processus d'achat.
6. Vidéo : La grille des acheteurs
7. Synthèse : Comprendre le processus d'achat
8. Exercice animé : Comprendre le processus d'achat.
9. Vidéo : Analyse de la dominance
10. Vidéo : Vérifier s'il y a ZOPA (ZOne Possible d'Accord)
11. Synthèse : Utiliser la ZOPA pour bien négocier
12. Exercice animé : Utiliser la ZOne Possible d'Accord (ZOPA).
13. Vidéo : Miller et Heiman
14. Synthèse : Utiliser la blue sheet de Miller et Heiman
15. Vidéo : Fixer ce qui est Négociable = 1,2,3
16. Synthèse : Préparer ses 1,2,3.
17. Vidéo : Equilibrez les 1 et les 3
18. Exercice animé : Préparer ses 1, 2, 3.
19. Vidéo : Exemple Tableau 1 & 2
20. Vidéo : Valorisez votre prix de départ
21. Vidéo : Préparez vos paliers
22. Synthèse : Anticiper les 1.2.3 de l'autre
23. Exercice animé : Anticiper les 1, 2 et 3 de la partie adverse.
24. Vidéo : Erreurs 3-1 - Valorisation des cadeaux
25. Vidéo : Erreurs 3-1 inversés
26. Vidéo : Blocage : Solution de repli
27. Synthèse : Préparer des solutions de repli
28. Exercice animé : Préparer vos solutions de repli.
29. Vidéo : Collaboratif - Je Gagne/Tu Gagnes
30. Synthèse : Créer des négociations Gagnant-Gagnant
31. Vidéo : Démo 1 contre 1
32. Vidéo : Compromis
33. Vidéo : Je perds - Tu gagnes
34. Exercice animé : Créer des négociations Gagnant – Gagnant
35. Vidéo : Anticiper les attaques
36. Synthèse : Préparer des réponses aux attaques
37. Exercice animé : Préparer les réponses aux attaques de la partie adverse
38. Vidéo : Négocier d'abord en interne
39. Synthèse : Boîte à outils sur Bien préparer ses négociations
40. Pratique : Préparation à la négociation
41. Mini Examen sur Préparer ses négociations

11 Rééquilibrer les rapports de force

1. Vidéo Gérer les changements.
2. Vidéo : Conduite du changement : QUI A PIQUÉ MON FROMAGE ?
3. Synthèse : Conduire le changement en négociation
4. Exercice animé : Conduire le changement en négociation
5. Exercice animé : Changement - Qui a piqué mon fromage ?
6. Auto-évaluation : Rééquilibrer les rapports de force avec les couleurs
7. Vidéo explicative sur le DISC et la négociation avec les couleurs.
8. Vidéo : Exercez-vous à reconnaître les couleurs
9. Synthèse : Négocier avec les couleurs
10. Exercice animé : Identifier les couleurs de ses interlocuteurs
11. Exercice animé : Rééquilibrer les rapports de force avec les couleurs
12. Mini exam : Couleurs DISC
13. Auto-évaluation : Rééquilibrer les rapports de force avec l'art de la guerre
14. Synthèse : Adopter le bon savoir être pour bien négocier
15. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°1
16. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°2
17. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°3
18. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°4
19. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°5
20. Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°6
21. Synthèse : Rééquilibrer les rapports de force avec l'Art de la Guerre
22. Exercice animé : Rééquilibrer les rapports de force avec l'art de la guerre
23. Exercice animé : Négocier en pleine confiance
24. Exercice animé : Négocier en personne morale
25. Vidéo : Interculturel - Introduction
26. Vidéo : Interculturel 1-6
27. Exercice animé : Dimension 1 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
28. Vidéo : Interculturel 2-6
29. Exercice animé : Dimension 2 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
30. Vidéo : Interculturel 3-6
31. Exercice animé : Dimension 3 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
32. Vidéo : Interculturel 4-6
33. Exercice animé : Dimension 4 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
34. Vidéo : Interculturel 5-6
35. Exercice animé : Dimension 5 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
36. Vidéo : Interculturel 6-6
37. Exercice animé : Dimension 6 - Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
38. Synthèse : Gérer l'interculturel avec les six dimensions de Hofstede

12 Rééquilibrer les rapports de force (suite)

1. Synthèse : Identifier les tactiques de négociation
2. Exercice animé : Identifiez les tactiques rapidement
3. Synthèse : Boîte à outils - Rééquilibrer les rapports
4. Synthèse : Déjouer les tactiques de négociation de force
5. Exercice animé : Déjouer les tactiques de négociation
6. Pratique : Rééquilibrer les rapports de force
7. Synthèse : Boîte à outils - Déjouer les tactiques
8. Examen fin de partie : Rééquilibrer les rapports de
9. négociation de force
10. Pratique : Déjouer les tactiques
11. Examen fin de module sur Gérer les tactiques

13 Maîtriser les fondamentaux de la négociation

1. en négociation
2. Vidéo : Comment démarrer une négociation ?
3. Vidéo : Découvrir les positions 1
4. Vidéo : Reconnaître les 2
5. Vidéo : Reconnaître les 3
6. Synthèse : Négocier avec aisance
7. Exercice animé : Négocier avec aisance Vidéo :
8. Le protocole en négociation
9. Vidéo : Exemple de protocole pas respecté
10. Synthèse : Eviter les erreurs de négociation
11. Exercice animé ; Eviter les erreurs de négociation
12. Vidéo : BONUS Exemple de négociation coté achats
13. Vidéo : BONUS Exemple de négociation coté vente
14. Vidéo : BONUS Anecdote 1
15. Vidéo : BONUS Anecdote 2
16. Synthèse : Boîte à outils pour Bien négocier
17. Pratique : Parvenir à négocier facilement
18. Examen fin de partie : Maîtriser les fondamentaux
19. de la négociation.

14 Gérer les tactiques en négociation.

1. Vidéo : Compréhension des tactiques
2. Vidéo : Tactique n°1- Le Fait accompli
3. Exercice animé : Tactique de la Mise devant le fait
4. accompli
5. Vidéo : Tactique n°2 - Le Butoir
6. Exercice animé : Tactique du Butoir
7. Vidéo : Tactique n°3 - Le Joker
8. Exercice animé : Tactique du Joker
9. Vidéo : Tactique n°4 - Le Bon et le Méchant
10. Exercice animé : Tactique du Bon et du Méchant
11. Vidéo : Tactique n°5 - Le Faux acquis
12. Exercice animé : Tactique du faux acquis
13. Vidéo : Tactique n°6 - Le Changement de niveau
14. Exercice animé : Tactique du Changement de niveau
15. Vidéo : Tactique n°7 - Le Bilan
16. Exercice animé : Tactique du Bilan
17. Vidéo : Tactique n°8 - La Carotte
18. Exercice animé : Tactique de la Carotte
19. Vidéo : Tactique n°9 - La Chinoise
20. Exercice animé : Tactique de la Chinoise
21. Vidéo : Tactique n°10 - Le Temps, règle d'or n°1
22. Exercice animé : Tactique du Temps
23. Vidéo : Tactique n°11 - Bien gérer le closing, règle d'or N
24. °2