


Catalogue de formations > COMMERCIAL > M02 / Vente et négociation

M02 / VENTE ET NÉGOCIATION

Commandez votre abonnement individuel 
Commandez votre programme de formation avec attestation 
Demande de devis / Ressources pédagogiques 

Vous avez des questions ?

35 formations, 6H40mn de vidéo, 22 experts formateurs

Autoformation : 6 abonnements au choix : de 15 jours 16€ HT à 2 ans 299€ HT. (Les 6 abonnements donnent accès à l'ensemble des 1200 formations du catalogue). En savoir plus

Programme avec Attestation de formation, Examen, Note (abonnement 1 mois + examen de validation des connaissances en ligne et sous surveillance d'une webcam + attestation de formation avec note de connaissances) : 89 € H.T. En savoir plus

Objectifs :

Les objectifs de cette formation sont d'étudier :

- les techniques classiques qui permettent de concrétiser des ventes
- les techniques de fidélisation de la clientèle
- comment recouvrer les factures en cas de difficultés

Public visé :

Les Commerciaux confirmés et les dirigeants d'entreprises

Experts formateurs :

Spécialistes du développement commercial et de la négociation
Avocats spécialisés en contentieux commerciaux

Nous vous rappelons que les abonnements de formation à www.LaFormationPourTous.com vous offrent la possibilité, quel que soit leur durée, d'accéder aux 1200 formations du catalogue et à tous les programmes (+ de 250H de vidéo au total). [Vous abonner.](#)

Les apprenants peuvent contacter l'équipe pédagogique par mail pedagogie@laformationpourtous.com



[Comprendre le parcours client à l'ère digitale // 19:20](#)
Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM



[Passer des 4P aux 4C // 23:51](#)
Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM



[Le client au coeur de la stratégie // 3:57](#)
Hanane Samlani - Développement commercial - Agent CO



[La vente entre entreprises \(B to B\) // 9:58](#)
Sébastien Marguin - Conseil en développement commercial - Gest'Com



[2 principes importants de la négociation commerciale // 8:27](#)
Benjamin Rousseau - Formateur en développement commercial



[Comment mener un entretien gagnant // 9:29](#)
Roseline Sicos - Consultante formatrice & Coach - Actiscrea



[Comprendre la méthode de vente PERAC // 4:54](#)
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Préparer vos entretiens de vente // 5:47](#)
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Préparer son argumentaire de vente // 5:19](#)
Gaël Lavy - Expert en développement commercial PME - Prospactive / MGL
Développement



[Formaliser son offre de services intellectuels // 11:33](#)
Corinne Pichoud - Formation et conseil en développement commercial, spécialiste de la vente de matière grise - KaréKo



[Vendre de la matière grise // 14:43](#)
Corinne Pichoud - Formation et conseil en développement commercial, spécialiste de la vente de matière grise - KaréKo



[Etre l'ambassadeur de son produit // 7:43](#)
Alessia Vonau - Business Coach - Diléal



[Savoir écouter les autres // 9:24](#)
Anaïs Euverte - Conseil en relations humaines et communication - Les Chemins de la Relation



[Ecouter vos interlocuteurs // 5:41](#)
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Comprendre le langage non verbal // 12:16](#)
Eric Goulard - Consultant spécialisé en Non Verbal & Crédibilité



[Vérités et idées fausses concernant le langage du corps // 17:09](#)
Eric Goulard - Consultant spécialisé en Non Verbal & Crédibilité



[Détecter les mensonges // 16:11](#)

Eric Goulard - Consultant spécialisé en Non Verbal & Crédibilité



[Reformuler ce que vous avez compris // 5:03](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Argumenter vos dires et votre prix // 7:57](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Argumenter par les avantages - bénéfiques - caractéristiques - preuves // 7:42](#)

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



[Comment rendre une proposition commerciale gagnante // 7:11](#)

Christine Pedditzi - Accompagnement stratégique et opérationnel aux développement commercial - CP + Formation Commerciale



[Déclencher la vente // 6:38](#)

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



[Concrétiser vos entretiens // 7:07](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Gagner un appel d'offres // 15:14](#)

Bernard Truffaut - Spécialiste en Marchés Publics et Appels d'Offres - Rapid'Ao



[Pourquoi fidéliser ses clients et quels clients fidéliser ? // 17:28](#)

Fabienne Crussaire - Conseil en communication et accompagnement de PME - Veille de Première



[Les outils de la fidélisation client // 18:43](#)

Fabienne Crussaire - Conseil en communication et accompagnement de PME - Veille de Première



[La fidélisation client et le marketing relationnel // 9:47](#)

Eric Quénoy - Facilitateur commercial et marketing - Les Pôles



[Créer une communauté avec ses clients pour vendre plus // 26:55](#)

Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM



[Réaliser une enquête de satisfaction clients // 15:20](#)

Myriam Vandenbroucque - Coach Marketing - MonCoachMarketing.com



[Préparer le prochain rendez-vous de vente avec vos clients habituels // 11:35](#)

Laurence Decharnes - Consultant Vente et Management - Sensévolia



[Vendre plus aux clients existants // 12:36](#)

Agnès Bertin - Développement Commercial - Prospactive



[Gérer la relance client sans perdre de client // 12:13](#)

Grisel Lamotte - Expert en relance amiable - CM PLUS France



[Le recouvrement de créances](#) // 6:33
Ganaëlle Soussens - Avocat au Barreau de Paris



[Le recouvrement amiable des créances](#) // 12:07
Georges-Paul Grigliatti - Consultant formateur en crédit management - Agima



[Le recouvrement contentieux des créances](#) // 13:33
Georges-Paul Grigliatti - Consultant formateur en crédit management - Agima