

## El Lolita Ghilione

281, avenue des Palmiers  
83140 Six-Fours-Les-Plages  
Email : formation@lolitaghilione.fr  
Tel : +33629993778



# Réussir ses négociations et conclure ses ventes

*Vous voulez négocier efficacement et conclure davantage de ventes ? Ce programme vous guide pas à pas pour structurer vos négociations, utiliser les bons leviers face aux objections et amener vos clients à dire OUI.*

*À la clé : des ventes sécurisées et des relations commerciales solides.*

### Tarif

L'ingénierie pédagogique étant faite sur mesure, le tarif sera établi en fonction des besoins de l'apprenant et figurera sur les documents contractuels tels que le devis, la convention de formation ou le contrat de formation.

### Durée

3.00 jour(s), soit 21.00 heures (sur la base d'une journée de 7 heures).

La période ou les dates de formation figurent sur les documents contractuels (devis, convention ou contrat de formation).

### Profils des apprenants

Public concerné :

- Toute personne amenée à vendre, présenter ou négocier des produits, services ou prestations

Prérequis :

- Aucun prérequis

### Accessibilité et délais d'accès

Inscription sur demande, lors de l'appel découverte, par mail (formation@lolitaghilione.fr) ou par téléphone au 06 29 99 37 78 auprès de Lolita Ghilione. L'accès à la formation s'effectue selon le planning de l'apprenant, au plus tard 15 jours après ta demande.

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Afin d'étudier les modes de compensation nécessaires et d'adapter au mieux la formation, merci de contacter la référente handicap, Mme Lolita Ghilione, par téléphone au 06 29 99 37 78 ou par mail à l'adresse [formation@lolitaghilione.fr](mailto:formation@lolitaghilione.fr).

### Qualité et indicateurs de résultats

2 stagiaires formés en 2025

100 % de stagiaires satisfaits

0 % d'abandon

## Objectifs pédagogiques

- Savoir définir ses objectifs, ses marges de manœuvre et structurer son argumentaire
- Être capable d'identifier les besoins et motivations du client pour adapter son discours
- Maîtriser les principales techniques de négociation pour défendre ses prix et conditions
- Savoir anticiper, traiter et transformer les objections en opportunités commerciales
- Être capable de conclure efficacement une vente grâce aux techniques de closing
- Savoir formaliser l'accord et instaurer un cadre clair pour sécuriser la relation client

## Contenu de la formation

Catégorie : Vente

El Lolita Ghilione | 281, avenue des Palmiers 83140 Six-Fours-Les-Plages | Numéro SIRET : 83473601900045 |

Numéro de déclaration d'activité : 93830761983 (auprès du préfet de région de : PACA)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

# El Lolita Ghilione

281, avenue des Palmiers  
83140 Six-Fours-Les-Plages  
Email : formation@lolitaghillione.fr  
Tel : +33629993778



- Module 1 : Préparer et structurer la négociation
  - Comprendre les étapes du processus de vente et de négociation
  - Définir ses objectifs, ses marges de manœuvre et ses limites
  - Clarifier la valeur de son offre et savoir la présenter efficacement
  - Identifier les besoins et motivations réelles du client
  - Adapter son discours en fonction du profil et du contexte client
  - Construire une trame de négociation pour rester cadré et confiant
- Module 2 : Négocier et gérer les objections
  - Les différents styles de négociation et leur impact sur la relation
  - Techniques d'influence et leviers psychologiques (rareté, preuve sociale, réciprocité...)
  - Anticiper et traiter les objections les plus fréquentes
  - Transformer une objection en opportunité d'argumentation
  - Pratiquer l'assertivité pour poser un cadre clair et équilibré
- Module 3 : Conclure et sécuriser la vente
  - Repérer les signaux d'achat et choisir le bon moment pour conclure
  - Techniques de closing : alternative, récapitulatif, engagement progressif
  - Formaliser l'accord dans un devis ou contrat sécurisé (clauses clés)
  - Savoir dire NON aux demandes abusives tout en préservant la relation
  - Mettre en place un suivi post-vente pour fidéliser et développer de nouvelles opportunités

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

Formatrice et dirigeante de l'organisme de formation : Lolita Ghilione

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Les formations pourront être dispensées en présentiel ou en distanciel via l'outil de visio conférence "Zoom". Dans ce cas-là, un équipement informatique est requis, tel qu'un ordinateur ou une tablette équipée d'une webcam et d'un micro, ainsi qu'une connexion Internet de bonne qualité.
- Avant la formation : évaluer les connaissances initiales et les besoins des apprenants Lors d'un entretien découverte en visioconférence avec la formatrice, les connaissances initiales, les besoins, attentes et enjeux de l'apprenant seront analysés et les prérequis seront vérifiés. Les apprenants rempliront un questionnaire de pré-formation pour adapter le contenu à leurs intérêts et évaluer leur niveau sur la thématique de la formation.
- Pendant la formation : évaluer en continu et valider la compréhension en temps réel Les apprenants bénéficieront d'un apport théorique avec un support papier et numérique. Ils seront soumis à des exercices pratiques, des travaux de groupe, des mises en situation et des échanges sur leurs pratiques professionnelles dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de leurs connaissances et compétences au regard des objectifs visés.
- À l'issue de la formation : évaluer les connaissances acquises et la satisfaction à chaud Un quiz d'évaluation permettra de vérifier l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs visés par le programme. Un questionnaire de satisfaction permettra de mesurer l'indice de satisfaction des participants sur l'atteinte des objectifs, la qualité de l'animation et la satisfaction globale de la prestation. Un certificat de réalisation sera remis à chaque apprenant.

### Contact de la formation

Lolita GHILIONE : 06 29 99 37 78 / formation@lolitaghillione.fr.

Dernière mise à jour du programme : 01/05/2026