

Catalogue de formations > COMMERCIAL > M02 / Vente et négociation

M02 / MOOC VENTE ET NÉGOCIATION

Vous avez deux solutions pour étudier un programme de formation MOOCS

1/ Vous voulez vous former pour **progresser à titre personnel**. Vous n'avez pas besoin de prouver que vous vous êtes formé. **Souscrivez un abonnement** et formez vous à votre rythme . Vous avez accès 56 programmes MOOCs, mais aussi aux 1300 formations 24h/24 pendant la durée de votre abonnement. Vous pouvez étudier les formations « au fil de l'eau » en choisissant les formations qui vous intéressent.

2/ Vous voulez obtenir un ou des **certificat(s) de formation**, prouvant que vous vous êtes formé et avez acquis des connaissances validées par un ou des examen(s). **En savoir plus**

Voir quelques extraits en format texte

Objectifs du mooc Vente et négociation :

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 du mooc Vente et négociation:

Les Commerciaux confirmés et les dirigeants d'entreprises

Experts formateurs du mooc Vente et négociation:

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 1300 formations du catalogue et à tous les programmes (+ de 300H de vidéo au total). [Vous abonner.](#)

Les apprenants peuvent contacter l'équipe pédagogique par mail pedagogie@laformationpourtous.com ou par téléphone du lundi au vendredi de 9H à 13H et de 14H à 17h au 01.39.57.64.82



[L'essentiel de la Vente et négociation](#) // 17:21
18 Experts de 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



[Le plan d'action commercial](#) // 6:54
Alain Chastan-Bagnis - Spécialisé en Management et Développement Commercial - Prospactive - Société Delphi Partners



[Mettre en place des plans d'actions commerciales](#) // 12:34
Agnès Bertin - Consultante en Développement Commercial - AB DIRCOM (réseau ProspActive)



[Mettre en place un réseau de vente indirecte](#) // 17:17
Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - D2K Avocats
&
Jean-Marie Cognet - Développement Commercial - Ubcast



[Vendre avec des agents commerciaux](#) // 7:49
Développement commercial - Agent CO



[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 Peditzi - Accompagnement stratégique et opérationnel aux développements commerciaux - 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



[Suivre la réalisation des objectifs de ses collaborateurs // 11:27](#)
Marina Barreau - Coach et dirigeant de société - Caminea



[Rémunération et motivation des commerciaux // 16:34](#)
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



[Les techniques de vente en magasin // 14:15](#)
Serge Camguilhem - Consultant et formateur en stratégie, organisation et développement commercial - Alteem



[Booster les ventes de votre magasin // 18:47](#)
Serge Camguilhem - Consultant et formateur en stratégie, organisation et développement commercial - Alteem