CCI TUNISO FRANÇAISE

Programme de Formation Continue

« Pratiques Commerciales & Techniques de Négociation »

Date	**17 & 18 juin 2026**
Lieu	**Hôtel Ibis Sfax**
Horaires	**09h00 - 16h00**
Formateur	**Sami BDIRA, Coach Professionnel et Préparateur Mental**
Tarif	**1 200 DT HT / personne pour 2 jours de formation, incluant les pauses- café et déjeuners.**

Objectifs :

- Maîtriser les étapes clés du cycle de vente et les fondamentaux commerciaux ;
- Savoir préparer une négociation structurée et définir ses marges de manœuvre ;
- Identifier les besoins réels du client et adapter son discours (DISC & OADC®) ;
- Gérer les objections avec assertivité et renforcer la relation de confiance ;
- Découvrir et appliquer des techniques de closing performantes et adaptées aux profils.

Jours	Contenus / Concepts clés à aborder	Méthodes, moyens pédagogiques et équipements	Durée	
			Théorique	Pratique
J 1	**Fondations des pratiques commerciales et préparation de la négociation** ▪ Objectifs de la formation et attentes des participants ▪ Les enjeux actuels de la vente et de la négociation ▪ Positionnement du vendeur : d'exécutant à partenaire stratégique **Les fondamentaux des pratiques commerciales** ▪ Cycle de vente et ses étapes clés (prospection, découverte, proposition, négociation, conclusion, fidélisation) ▪ Les nouveaux comportements clients et leurs impacts ▪ L'importance de l'intelligence émotionnelle et de la posture commerciale **Préparer sa négociation** ▪ Analyse des besoins et des motivations du client (méthode SONCAS) ▪ Définir ses objectifs et ses marges de manœuvre ▪ Identifier les enjeux cachés et les leviers d'influence (Neurovente) **Pratiques et ateliers** ▪ Étude de cas réelle des participants ▪ Élaboration d'une grille de préparation de négociation ▪ Jeux de rôle : simulation de rendez-vous préparatoire	Simulation de vente et d'analyse OADC et profils DISC	2 H	4 H
J 2	**Techniques de négociation et mise en pratique avancée** ▪ Les styles de négociation (coopératif, compétitif, mixte) ▪ Techniques de questionnement et d'écoute active ▪ Les leviers d'influence et de persuasion (PNL, biais cognitifs) ▪ Gestion des objections et des résistances **Adapter sa stratégie au profil client** ▪ Introduction au DISC/OADC pour la négociation ▪ Comment adapter son langage, son rythme et son argumentaire	Jeux de rôles de négociation complète avec débriefing personnalisé	2 H	4 H

	Conclure et sécuriser l'accord ▪ Stratégies de closing efficaces (Closing par l'engagement progressif, Closing par rareté / urgence maîtrisée, Closing basé sur la valeur…) ▪ Engagements réciproques et suivi post-négociation **Mise en situation et plan d'action** ▪ Jeux de rôle avancés avec feedback personnalisé ▪ Construction d'un plan d'action individuel **Clôture et évaluation** ▪ Tour de table : enseignements clés et engagements ▪ Évaluation de la formation , remise des attestations et d'un support pratique			
Total			**4 H**	**8 H**

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Contactez Mme. Saoussen BEN ZINA, Directrice Formation Continue sur : saoussen.benzina@ccitf.org