

Communication et Négociation

Enseignant responsable

Frédéric SOULET

Présentation et objectifs :

« Philosophie » et objectifs du module :

Savoir mener une prospection commerciale, (plan de prospection, plan de suivi), mobiliser les techniques de vente et de négociation commerciale dans une approche en face à face du client.

Maîtriser les méthodologies argumentaires, savoir construire un argumentaire basé sur l'orientation client et sa proposition de valeur. Être capable de mener des négociations commerciales ; Mises en situation pratique

GROUPE 1 : séances de 18h15 à 22h15 avec Frédéric SOULET, consultant spécialisé en affaires. Diplômé d'HEC et de l'IFAG, il a passé plus de 16 ans chez Goodyear France en tant que directeur commercial. Il a été directeur d'une BU commercialisant tous les pneumatiques des véhicules tourisme, 4x4, camionnette des marques Goodyear, Dunlop, Fulda, Sava et Debica. Il a également occupé les fonctions de directeur vente et marketing de Goodyear Dunlop Tires France.

Son profil LinkedIn est consultable via le lien suivant

: <https://www.linkedin.com/in/fr%C3%A9d%C3%A9ric-soulet-84937512/>

Séance 1 - Mercredi 6 mai 2026	Introduction, les fondamentaux de la vente / La stratégie commerciale et le PAC
Séance 2 - Mercredi 13 mai 2026	La prospection / La conduite d'entretien
Séance 3 - Mercredi 27 mai 2026	Convaincre, négocier & conclure / La préparation, la découverte
Séance 4 - Mercredi 3 juin 2026	Le questionnement / Savoir traiter les objections
Séance 5 - Mercredi 10 juin 2026	La fidélisation / Le closing
Séance 6 - Mercredi 24 juin 2026	Les négociations difficiles / Ventes « expert »
Séance 7 - Lundi 29 juin 2026	Séance ZOOM de 18h15 à 20h15 - révision
Séance 8 - Mercredi 1er juillet 2026	Cas pratique de négociation par groupe

GROUPE 2 : séances de 18h15 à 22h15 avec Philippe GRANDON,

Séance 1 - Vendredi 22 mai 2026	Introduction, les fondamentaux de la vente / La stratégie commerciale et le PAC
Séance 2 - Vendredi 29 mai 2026	La prospection / La conduite d'entretien
Séance 3 - Vendredi 5 juin 2026	Convaincre, négocier & conclure / La préparation, la découverte
Séance 4 - Vendredi 12 juin 2026	Le questionnement / Savoir traiter les objections
Séance 5 - Vendredi 19 juin 2026	La fidélisation / Le closing
Séance 6 - Vendredi 26 juin 2026	Les négociations difficiles / Ventes « expert »
Séance 7 - Mardi 30 juin 2026	Séance ZOOM de 18h15 à 20h15 - révision
Séance 8 - Mercredi 8 juillet 2026	Cas pratique de négociation par groupe

Evaluation (sous condition d'assiduité aux séances) : Mises en situation dans les différents modules (jeux de rôle)