

REUSSISSEZ VOS VENTES ET VOS NEGOCIATIONS

EN FIDÉLISANT DURABLEMENT

*Vous avez l'ambition de maîtriser les fondamentaux de l'entretien de vente et des techniques de négociation et de développer fortement votre chiffre d'affaires : ces formations **passionnantes, puissantes et très concrètes**, vous permettront de booster de façon étonnante vos compétences et d'acquérir une grande aisance dans la prise de risque propre aux négociateurs et vendeurs à succès.*

Cycle de 2 masterclass intensives et complémentaires au choix

En s'appuyant sur de nombreuses expériences vécues et plus de 30 ans d'expertise, l'animateur fait ressortir les pratiques indispensables et les outils clés pour se donner **plus de 90 % de chances de réussir leurs négociations et ventes**.

OBJECTIFS

- Proposer des outils immédiatement applicables et des pratiques d'excellence
- Intégrer la psychologie de la relation commerciale et les conditions de la confiance durable
- Faire vivre aux participants des expériences réussies de ventes et de négociations difficiles

SYNTHÈSE DU PROGRAMME DU CYCLE

JOUR 1 (Master class 1) : Obtenir les « bons » rendez-vous au téléphone - Réussir la prise rapide de contact - Découvrir les vraies attentes du client - Maîtriser les styles et langages efficaces de la vente

JOUR 2 (Master class 1) : Argumenter avec conviction - Savoir vendre son prix et son positionnement concurrentiel - Réfuter les objections – Conclure - Développer la fidélité de son réseau.

JOUR 3 (Master class 2) : Préparer ses négociations - Tactiques de négociation raisonnée - Négocier avec de multiples acteurs

DATES 2025 / 2026

Master class 1 - **Vendre** : 3 et 4 décembre 2025 ou 2 et 3 juin 2026

Master class 2 - **Négocier** : 5 décembre juin 2025 ou 4 juin 2026

Possibilité de s'inscrire au choix sur une ou deux masterclass, sur une même session ou sur deux sessions différentes.

Ces trainings sont également disponibles en intra-entreprise collectif ou en coaching individuel.

Délais d'accès : 48 h

INFORMATIONS PRATIQUES

Lieu : 38 quai Louis Blériot – 75016 Paris - Métro : Mirabeau-Javel-Maison de la Radio-Jasmin. Bus 72 (Degas).

Horaires : 8h30 : accueil – 9h : début du séminaire – 17h30 : fin du séminaire - **Durée** : 14 heures

Accessibilité : 1 place parking disponible sur place. PSH : 1 seule petite marche entre parking et local. Ascenseur.

INVESTISSEMENT

Masterclass 1 : 1450 €H.T.* **les 2 jours**

Masterclass 2 : 795 €H.T.* **la journée**

Le Cycle complet Masterclass 1 + 2 : 1950 €* les 3 jours

+ en option : E-learning de renforcement (7 h) par séminaire : + 250 € HT

La séance de **coaching d'intégration** : Présentiel 3h30 1650€ ht – Distanciel 3h30 : 990€ ht ou 1h30 : 490€ ht

* *cafés d'accueil et pauses, offerts.*

MASTER CLASS 1 : VENDRE EN FIDELISANT

CIBLES : A qui s'adresse cette formation ? Vendeurs débutants ou confirmés, chef des ventes, directeurs commerciaux. **Prérequis :** Cette formation ne nécessite pas de prérequis

DATES : 3 et 4 décembre 2025 ou 2 et 3 juin 2026

PROGRAMME DETAILLÉ :

JOUR 1 Comprendre et séduire ses cibles

Obtenir les « bons » rendez-vous au téléphone

Définir sa stratégie d'action : outils de ciblage et de planification des appels

Franchir le barrage standard et secrétaire

Comment susciter l'intérêt d'un prospect hésitant.

Réussir la prise rapide de contact

Diagnostiquer son efficacité aux différentes étapes de la vente

L'ouverture dialogue : 10 points clefs du premier contact réussi

Vous avez 20 secondes pour séduire, attirer l'attention et créer un climat favorable

Découvrir les vraies attentes du client

Réussir la prise rapide de contact, analyser les circuits de décision

Identifier besoins et motivations cachées du client par les techniques d'interview

Comment faire parler un muet, recentrer un bavard, calmer un agressif ?

Maîtriser les styles et langages efficaces de la vente

Découvrir son style de vendeur et les styles de ventes les plus efficaces

Le langage des signes et la gestuelle de séduction. Optimiser le capital-image du vendeur

Les 3 magnétismes du vendeur. Les mots d'or et les mots noirs

JOUR 2 : Défendre ses prix et conclure à coup sûr

Argumenter avec conviction

Présenter le produit approprié. La démonstration : donner la vie au produit

Transformer les caractéristiques-produits en avantages

Elaborer un argumentaire structuré et imaginaire. Jusqu'où dire la vérité ?

La technique des accords partiels. Appliquer la solution de rechange. Le verrouillage

Savoir vendre son prix et son positionnement concurrentiel

La représentation mentale de la motivation d'argent selon les mentalités d'acheteur

Présenter le prix avantageusement et au bon moment. La méthode « sandwich »

La vente de la différence et du positionnement par rapport à la concurrence

Analyse des différents types de résistance. Vendre des produits « chers »

Réfuter les objections

Les causes de l'objection. Les objections courantes. L'objection du prix

Les objections non exprimées. Les 6 attitudes du vendeur face à l'objection

Transformer les objections en question et empêcher l'infini des objections

Techniques de détournement et de retournement. Comment dire Non avec grâce !

Conclure

Lever les derniers freins, Détecter le bon moment pour conclure : les signaux d'achat

Les techniques de pré-fermeture : comment demander au client de s'engager ?

Que faire en cas d'échec ? Conclusion de la dernière chance. Faire "acheter" sa prochaine visite.

L'analyse de l'entretien et le suivi. Développer la fidélité de son réseau.

MASTER CLASS 2 : NEGOCIER EN FIDELISANT

JOUR 3 : Négocier en toutes circonstances

CIBLES : A qui s'adresse cette formation ? Aussi bien aux dirigeants, cadres, entrepreneurs, consultants que vendeurs. **Prérequis :** Cette formation ne nécessite pas de prérequis

DATES : 5 décembre 2025 ou 4 juin 2026

PROGRAMME DETAILLÉ :

Préparer ses négociations

Se concentrer sur les intérêts en jeu et non sur les positions

Prévoir les marges et l'éventail des solutions possibles à bénéfice partagé

Prévoir les hors-jeux et des solutions de repli. Rechercher des concessions possibles

Les « qualités » du bon négociateur : les principaux pièges à éviter

Tactiques de négociation raisonnée

3 modes de négociation. 5 leviers de confiance. Les 4 principes de la méthode Ury Fischer

Créer des alternatives positives. Rétablir un rapport de force désavantageux

Déjouer efficacement les pièges, contrer la pression, le bluff et éviter la rupture

Refuser l'accusation de chantage. Dépasser les contradictions. Sortir des blocages

Négocier avec de multiples acteurs

Comment faire évoluer des situations complexes. Comprendre les différents rôles

Comment gérer l'instabilité et les disparités dans les rapports de force

Opportunité des alliances et des coalitions. La négociation d'affaires

Rééquilibrer les rapports des forces. Les atouts du faible

POINTS FORTS & METHODES PEDAGOGIQUES DU CYCLE

- ✓ Un **questionnaire préparatoire** permet à chaque participant avant le séminaire d'évaluer ses problématiques, ses attentes, son style et de valider ses connaissances
- ✓ Un nombre de place limité pour un **entraînement d'expérimentation intensif** et une **transposition permanente** dans l'univers des participants
- ✓ Travail de réflexion-action centré sur les cas amenés par les participants.
- ✓ Des concepts et des outils immédiatement opérationnels.
- ✓ Diagnostic individuel et **check-list complète** des bons réflexes et arguments. Chaque mise en situation est débriefée et donne lieu à un bilan personnalisé et des recommandations.
- ✓ Partage d'expériences sur les problématiques de fond rencontrées par les managers.
- ✓ Supports et documents de formation numérisés + **vidéo commentée** à disposition de chacun
- ✓ **Evaluation personnalisée** des acquis par l'animateur à l'issue de chaque session
- ✓ Evaluation de la satisfaction de chaque stagiaire.
- ✓ Chaque participant bénéficie à l'issue de la formation d'un **crédit d'un entretien téléphonique/web de 20'** pour échanger avec l'animateur et lui soumettre ses problématiques



*Pour les participants aux 2 journées, 20 % de
remise sur le livre audio de l'animateur F. Aélion
« Boostez vos ventes »
+ de 4 heures d'enregistrement (voir le détail en fin*

BULLETIN D'INSCRIPTION

à retourner signé chez DANTHROS – 9 rue Eugène Manuel, 75116 PARIS ou par mail : infos@danthros.fr

- | | |
|---|---|
| ☐ La master class de 2 jours Vendre : | 1450 € HT (1740 € TTC) |
| ☐ La master class de 1 jour : Négociateur : | 795 € HT (954 € TTC) |
| ☐ Le cycle des 2 masterclass (3 jours) Vendre – Négociateur : | 1950 € HT (2340 € TTC) |
| en option : | |
| ☐ E-learning de renforcement (7 h) par séminaire : + 250 € HT (300€ TTC) | |
| ☐ La séance de coaching d'intégration : | ☐ Présentiel 3h30 1650€ ht ☐ Distanciel 3h30 : 990€ ht ☐ Distanciel 1h30 : 490€ ht |

PROCHAINES DATES

Vendre 1 : ☐ 3 décembre 2025 ☐ 2 juin 2026
Vendre 2 : ☐ 4 décembre 2025 ☐ 3 juin 2026
Négociateur : ☐ 5 décembre 2025 ☐ 4 juin 2026

PARTICIPANTS :

Prénom : _____ Nom : _____ Fonction : _____
 Tel : _____ E-mail : _____ Société : _____
 Nom du responsable formation : _____
 Adresse : _____
 Code postale : _____ Ville : _____
Coordonnées de facturation (si différentes de l'inscription)
 Prénom : _____ Nom : _____
 Société : _____
 Adresse : _____ Code postal : _____ Ville : _____

Païement :

Veuillez trouver ci – joint notre paiement de € TTC

- ☐ Par chèque à l'ordre de DANTHROS
☐ Par virement : BPRIVES MONTROUGE – 10207 00001 04001554964 76 (Merci de préciser le nom du participant)

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions d'inscription ci-jointes

Dates : _____ Signature _____ Cachet de l'Entreprise _____

Conditions générales de vente : Les frais de participation comprennent, la formation, les petits déjeuners d'accueil, les pauses café. Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une facture qui tient lieu de convention de formation simplifiée. N° de formation permanente : 11756405275. Toute annulation du séminaire plus de 3 mois avant la date du 1° jour de la formation donnera lieu à un remboursement sous déduction d'une pénalité de 35% du prix TTC de la formation. Toute annulation entre 1 et 3 mois avant la date du 1° jour de la formation donnera lieu à un remboursement sous déduction d'une pénalité de 50% du prix TTC de la formation. Pour toute annulation à moins d'1 mois du début de la formation, les frais de participation seront dus en totalité. Toutefois, dans tous les cas, les participants pourront soit se faire remplacer, sans frais sur la même session, par un membre de la même société, soit reporter leur inscription sur une nouvelle session dans les 12 mois qui suivent. Dans ce dernier cas, une pénalité de 350 € HT sera facturée pour chaque module reporté et à chaque report demandé. DANTHROS se réserve le droit de reporter le séminaire, de modifier le lieu de son déroulement ou le contenu de son programme si, malgré tous ses efforts, les circonstances l'obligent. Paiement : le règlement du prix est à effectuer à l'inscription, comptant, sans escompte, par chèque ou virement à l'ordre de DANTHROS. En cas de paiement par un organisme tel que AGEFOS, FAFIEC... il vous appartient de vous assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme que vous aurez désigné.

L'ANIMATEUR



François Aélion anime personnellement ces séminaires.

Diplômé de Sciences Po Paris, après avoir été dirigeant d'entreprises, il préside depuis plus de 30 ans DANTHROS, société d'entraînement à l'excellence. Expert APM, CJD, DCF, il est l'auteur d'ouvrages de référence, (« Manager en toutes lettres ») et de livres audio (« Les secrets du charisme », « Courage et engagement », « Boostez vos ventes »).

Pour développer les potentiels et les savoir-faire, au travers de ses séminaires, conférences et coaching, il s'appuie sur des méthodologies novatrices qui favorisent l'engagement fort et obtiennent des résultats remarquables. François Aélion est Le spécialiste français du charisme et de l'influence commerciale et managériale.

TEMOIGNAGES

La magie

"A chaque occasion que j'ai eue d'assister à vos brillantes interventions DCF, je n'ai pu que m'en réjouir, la magie et l'efficacité opérationnelle étaient toujours au rendez-vous. Comme j'ai pu le vérifier par la suite, quand vous avez formé mes équipes managériales et commerciales dont les performances ont été littéralement boostées."

Jean-Luc PICHON PDG de la Sté **EN SOUDAGE**

Le concret

"Un contenu très pratique qui permet de recadrer son interlocuteur dans une sphère de décision rapide. Et dès le lendemain une signature de contrat exemplaire !"

Claude CHARLOT - Responsable de la Formation Commerciale d'**IBM FRANCE**

La rentabilité

"Nous avons été enthousiasmés par vos séminaires qui nous ont aidé à rester leader dans notre métier et à dépasser largement nos objectifs de l'année."

Jean-Marc MAGUIERES - Directeur commercial **IMPACT-IMMO**

La richesse

"Un séminaire de déclanchement profond et fort. Dans beaucoup de domaines, une succession de découvertes"

Guy TOUCAS - Directeur de la Formation Commerciale de la société **LEGRAND**

La clarté

"Des techniques universellement utiles dans un langage accessible et concret pour tous"

Maurice ROUGERON - Membre du Directoire de **SANOFI**

La convivialité

"Enfin un outil convivial qui met les concepts clefs de la négociation et de la vente à la portée de chacun et fait gagner du temps dans la relation commerciale."

Maurice MEZEL - Directeur de la Formation de la **Compagnie Financière du CIC**

L'originalité

"Je me souviendrais toujours de ce que vous nous avez enseigné au CJD... Merci François !"

Francis DUMORTIER Gérant de **RDS COMMUNICATION**



BOOSTEZ VOS VENTES

Une sélection de recettes des meilleurs vendeurs

Table des matières du livre audio de François AELION

Livre 1 - La vente Yin

(1h56')

Titre	Durée en minutes
1. Segmenter ses approches de vente	2.39
2. Organiser sa prospection	3.20
3. L'entretien de téléprospection	4.59
4. Franchir le barrage standard	2.08
5. Franchir le barrage de la secrétaire	5.13
6. Réussir sa prise de rendez-vous téléphonique par la méthode AIDA	4.58
7. Relancer au téléphone ses anciens clients	2.02
8. Gérer les réclamations	1.13
9. 30 bons comportements au téléphone	4.31
10. Structurer son entretien de vente présentiel	3'30
11. Gérer le temps de l'entretien de vente	5'36
12. Créer le contact	5'50
13. Clarifier les règles du jeu de l'entretien	5'14
14. Les 5 erreurs à éviter dans la prise de contact	4'15
15. Les techniques d'interview et la gestion du temps de parole	4'00
16. La découverte des attentes : l'écoute active	4'00
17. Questions ouvertes ou fermées	2'26
18. Le questionnement qui tire les vers du nez	2'40
19. Le plan de découverte	1'58
20. Le bon rythme de questionnement	2'44
21. Que faire face à un client qui se dérobe à votre exploration	3'09
22. Quand adoucir ou durcir son questionnement	2'23
23. La reformulation (ou résumé mental systématique)	2'43
24. Découvrir les registres d'expression et les niveaux d'exigence du client	3'24
25. Découvrir les motivations d'achat du client par le SONCAS	6'24
26. Découvrir par les autres grilles de motivation d'achat	3'34
27. Techniques de repérage linguistique	2'39
28. Comment adapter ses argumentations aux motivations d'achat	8'13
29. Etre cerveau total dans la vente	6'24

30. Comment passer de l'exploration à l'argumentation ?	3'52
---	------

Livre 2 - La vente Yang

(2h01)

31. L'argumentation : offres et démonstration	2'58
32. La démonstration	2'15
33. L'argumentation : structure et énonciation des arguments	3'28
34. Les procédés d'argumentation	2'05
35. Qu'attend le client en termes de valeur ?	3'02
36. La structure d'une proposition de valeur	2'23
37. Exemple d'une proposition de valeur à fort impact	4'53
38. Les rythmes et le style d'argumentation	4'07
39. Les mots qui font vendre	3'53
40. La gestuelle qui fait vendre	4'56
41. La présentation du prix	3'42
42. La bonne attitude pour réfuter les objections financières	2'18
43. Réfuter l'objection du « c'est trop cher »	4'43
44. Le type d'objection et le sort à leur réserver	3'57
45. Les étapes et attitudes clefs à déployer pour bien réfuter	4'29
46. Les techniques pour réfuter les objections de vos clients	8'20
47. Réfuter les objections non financières les plus fréquentes	8'37
48. Négocier le moment du passage lors d'un appel d'offres	1'57
49. La réfutation concise en 3 temps	2'09
50. La réfutation complète en 4 temps	1'59
51. Faire face aux clients difficiles et aux incidents de vente	8'10
52. Quand conclure	2'14
53. Comment conclure	4'51
54. Savoir dire non	6'52
55. En cas de prévision d'échec de la vente, que faire ?	3'07
56. Terminer l'entretien	3'51
57. En cas d'échec de la vente, que faire sur le moment ?	1'17
58. En cas d'échec de la vente, que faire après l'entretien ?	3'12
59. Déployer en permanence un esprit de service	6'25
60. Fidéliser sa clientèle	6'17