

L'ENTRETIEN DE VENTE EN FACE À FACE

COMMERCIAL
VENTE

Les mots pour conclure

Je sais désormais conduire mes entretiens clients sans appréhension tout en ayant plus de maîtrise et d'efficacité.

Thomas (commercial terrain)



2 jours soit 14 heures



Formation inter



8 personnes maximum



Formation intra

PUBLIC

débutants ou expérimentés :

- Vendeurs.
- Technico-commerciaux.
- Commerciaux sédentaires, terrain.
- Représentants.

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants auront appris à :

- Mieux se connaître en situation ;
 - Respecter les étapes d'un entretien ;
 - Construire et adapter un argumentaire spécifique à leur métier ;
- Afin d'améliorer leur taux de transformation et leur chiffre d'affaires.*

MÉTHODE

- Orientation du programme en fonction d'une fiche des attentes préalablement remplie par chaque participant.
- Sensibilisation théorique illustrée et mise en pratique par jeux de rôle vidéo.
- Travail en groupe restreint pour répondre plus aisément aux attentes des participants d'expériences et de professions différentes.



Réf. MPC

PROGRAMME

Préparer

- Quelles sont les conditions essentielles pour réussir avant de commencer l'entretien ?

Débuter l'entretien dans un climat favorable

- L'impact de sa propre communication.
- Les attitudes à adopter pour une première bonne impression.
- Les thèmes à aborder pour briser la glace.
- Proposer un plan et éviter les débordements.
- Présenter son entreprise de manière attractive.

Découvrir le besoin de son prospect

- Les informations utiles à recenser.
- Le système de questions et l'art du silence.
- Le schéma de l'écoute active.
- La place des émotions comme point d'appui.
- Comprendre la motivation des achats.

Développer une argumentation pertinente

- Comment construire un argumentaire pertinent.
- Adapter ses arguments en fonction de son interlocuteur.
- La présentation d'un argumentaire efficace.
- Faire adhérer son interlocuteur

Faire face aux objections

- Répondre aux freins.
- Savoir présenter et défendre son prix.
- Négocier gagnant-gagnant.

Conclure un entretien de vente

- Les signaux d'achat.
- Engager à la décision.
- Préparer ses actions futures.