

L'entretien de vente

2 jours
14 heures

COMF140.pdf



loging-formation.com

Objectifs

A l'issue de la formation, le participant sera capable de : **Maîtriser des techniques de vente dont l'efficacité est remarquable. Négocier efficacement. Connaître son propre style et développer ses atouts. Reconnaître le style de son interlocuteur et s'y adapter. Augmenter la confiance en soi et son enthousiasme.**

Participants

Commerciaux, attachés commerciaux, assistantes commerciales qui sont amenés à vendre en face à face.

Prérequis

Exercer une activité commerciale

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

Le concept de vente « réponse aux besoins du client »

Préparer l'entretien

Produire un impact favorable sur ses interlocuteurs

Découvrir les besoins du client avec l'écoute active, la clarification, la reformulation

La typologie et les comportements d'achats

Utiliser les éléments non verbaux de la communication

L'entretien de vente

2 jours
14 heures

COMF140.pdf



loging-formation.com

Conduire l'entretien de manière différenciée en fonction du profil de son interlocuteur

Convaincre en distinguant les faits, les bienfaits, les preuves

Utiliser et traiter les objections

Gérer l'indifférence

Comprendre et utiliser les stratégies de négociation

Défendre ses intérêts et ses prix

Savoir quand et comment conclure

Développer un modèle de vente sur le long terme basé sur le « gagnant-gagnant »