

# Les Techniques d'un entretien de vente réussi

Parce qu'en maîtriser les fondamentaux est incontournable

Performance commerciale (V2021DECEMBRE-06)



## Objectifs opérationnels

Cette formation à la vente apporte aux nouveaux commerciaux les techniques et réflexes pour faire vivre le parcours client rêvé en adoptant les réflexes gagnants de la vente.



## Aptitudes et compétences acquises à l'issue de la formation

- Atteindre ses objectifs commerciaux
- Maîtriser les étapes de la vente en face à face
- Structurer son entretien
- Perfectionner ses techniques de vente
- Adapter ses techniques de vente à chaque situation.
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.

## Pour qui ?



### Public concerné

- Tout collaborateur commercial ou ayant une démarche commerciale de face à face.
- Commercial, technico-commercial, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.



### Prérequis

- Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation.
- Maîtrise du français lu, écrit, parlé Niveau A2/B1 (indispensable pour la prise de connaissance et la signature des documents de travail).

## Modalités pratiques



### Durée & Délais d'accès

- Durée : De 14h de formation.
- Délais d'accès : Selon disponibilité et durée (nous consulter).



### Format

- Inter et Intra-entreprise
- Ajustements possibles : toute variante doit faire l'objet d'un programme sur-mesure.
- Présentiel
- De 2 à 8 personnes maximum



### Tarif

- Nous consulter selon la durée et le niveau



# Les Techniques d'un entretien de vente réussi

Parce qu'en maîtriser les fondamentaux est incontournable

Performance commerciale (V2021DECEMBRE-06)

## Parcours pédagogique



### Méthodes & supports pédagogiques

#### Méthodes pédagogiques

- Mises en situation sur des cas proposés par le consultant et les participants
- Echanges d'expériences et analyses de pratiques
- Débriefing et conseils personnalisés par le consultant
- Jeux pédagogiques et exercices pour mieux se connaître, mieux comprendre ses réactions et leur impact
- Support de formation

#### Moyens techniques

- PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et paperboard.



### Programme de formation

- Connaître son offre et la présenter avec conviction
- Préparer son entretien
- Réussir sa prise de contact pour créer un climat favorable
- Comprendre son client :
- Appliquer un questionnement approprié afin de découvrir les attentes et besoins de notre interlocuteur
- Déceler les motivations d'achat de notre interlocuteur (SON CAS)
- Repérer l'importance de la reformulation
- Convaincre son client : travailler son argumentaire avec la méthode PSB
- Répondre aux objections client
- Mettre en œuvre les 5 règles d'or de la négociation pour défendre son prix et valoriser son offre (jeu des 9 coups)
- Conclure positivement



### Intervenant

- Formateur(s) experts dans la vente et la relation client et reconnus dans leur métier.



### Evaluation

- Validation des acquis de la formation au fur et à mesure de la progression.
- Compte rendu formateur
- Cette formation fait l'objet d'une mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation et les conditions d'accueil, les qualités pédagogiques du formateur ainsi que les méthodes, moyens et supports utilisés.