



SE PERFECTIONNER À L'ENTRETIEN DE VENTE

ACCÉLÉREZ VOS VENTES & MAXIMISEZ VOS RÉSULTATS

-  **14 heures (2 jours)**
-  **A distance**
-  **Délai d'accès : 15 jours**
-  **1.350€ net /Apprenant**
-  **Formation accessible sur demande**
-  **Entre 4 et 12 apprenants par session**





PROGRAMME

A l'instar du sportif professionnel de haut niveau, la maîtrise de l'acte de vente passe par des phases d'apprentissage, d'entraînement, de maîtrise et de perfectionnement. Le respect d'une méthodologie et l'application de principes de base permettent de gagner la confiance du prospect et ou du client. Après identification, il convient ensuite de formuler une offre adaptée à ses besoins, de répondre à ses diverses objections en adoptant des attitudes positives et constructives qui vont permettre la conclusion de la vente.

La formation Se perfectionner à l'entretien de vente, 100% réalisée en classe virtuelle et animée par un formateur expert, doit faire prendre conscience que la vente ne s'improvise pas. La réussite d'un acte de vente se mesure à sa préparation et aux méthodes employées.

Une formation pratique et opérationnelle !

OBJECTIFS DE LA FORMATION

-  Adopter et mettre en œuvre des réflexes et comportements qui contribuent au succès commercial
-  De consolider l'expertise de l'entretien de vente en repérant individuellement les accélérateurs de performance
-  De personnaliser l'argumentaire de vente pour se différencier
-  De mieux conclure en accompagnant le client dans sa décision

PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES

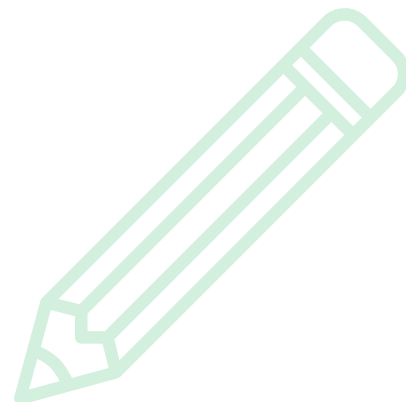
Pour qui ?

- Commerciaux expérimentés
- Toute personne en relation avec la clientèle et souhaitant se perfectionner à l'entretien de vente

Pré-requis

- Toute personne déjà formée aux techniques de vente et/ou expérimentée qui souhaite accélérer l'acquisition des bons réflexes

CONTENU DE LA FORMATION



● **Maîtriser les 7 étapes de l'entretien de vente**

- La préparation de l'entretien
- La prise de contact
- La découverte : le recueil d'information
- L'analyse des besoins : l'identification de l'offre
- Conseil : formalisation et argumentation
- Le traitement des objections
- La conclusion

● **Se perfectionner aux réflexes commerciaux**

- Etablir un climat de confiance
- Tracer et écrire les informations : recueil, analyse et conseil
- Identifier les moteurs, besoins et attentes du client
- Positionner son offre
- Construire un argumentaire de qualité
- Traiter efficacement les objections
- Maîtriser les techniques de conclusion

● **Maîtriser les éléments subjectifs liés à l'entretien de vente**

- Prendre conscience de ses attitudes
- Développer sa force de conviction
- Acquérir les bons réflexes

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Christine Simon est la responsable pédagogique et la référente handicap de la structure. Elle dispose de plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de la formation professionnelle continue et forme dans différents domaines, dont la relation client. Cheffe d'orchestre de l'organisme, elle s'assure de la bonne mise en œuvre de chacune des formations proposées à ses clients.

Les formatrices et formateurs de l'organisme sont des professionnels du domaine sur lequel ils interviennent (des professionnels au service des professionnels). Sur cette formation, ils sont experts dans le domaine commercial et la relation client.

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- ✓ Questions orales ou écrites (QCM)
- ✓ Feuilles de présence
- ✓ Formulaires d'évaluation de la formation
- ✓ Evaluation de fin de formation
- ✓ Mises en situation
- ✓ Certificat de réalisation de l'action de formation

RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- 📁 Exposés théoriques
- 📁 Etude de cas concrets
- 📁 Quiz
- 📁 Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- 📁 Supports de formation

MODALITÉ DE CERTIFICATIONS

Résultats attendus à l'issue de la formation

- ▶ **Délivrance d'une attestation**

ACCESSIBILITÉ

Formation aménageable sur demande à un public en situation de handicap.
Pour toutes demandes, merci de nous adresser un mail à hello@lespratiques.fr.

Besoin d'adapter cette formation à vos besoins ?

N'hésitez pas à nous contacter afin d'obtenir un devis sur mesure !