

## INFORMATIONS SUR LA FORMATION - MAJ LE 17/07/2020

**DUREE** 2 JOURS (14 heures)  
**GROUPE** 8 PERS MAXI  
**FORMATION** INTRA ENTREPRISE  
**LIEU** EN EXTERNE OU SITE CLIENT

**Satisfaction globale des stagiaires**  
**9,5/10**



### Objectifs

- Gagner en efficacité dans l'acte de vente
- Préparer mes RDV pour optimiser l'atteinte de mes objectifs
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente
- Connaître mon client et ses besoins
- Adopter des réflexes sur les fondamentaux de la vente



### Pédagogie

- Apport méthode théorique + pratique
- Exercices de prise de conscience
- Mises en situation avec debriefs
- Plans d'action individuels
- Supports variés (power point, paper board, post it)
- Remise de Fiches Pocket à l'issue de la formation



### Profil des participants

- Tous les publics dont une des compétences doit être la vente
- Pas de prérequis

## PROGRAMME

### Avant le présentiel

- Positionnement des stagiaires

### 1. ETRE PRET

- Planifier / Organiser
- Préparer son entretien de vente

### 2. SAVOIR OBSERVER / VERIFIER

- S'assurer du respect des engagements précédents
- Valider ou ajuster ses objectifs
- Trouver des points d'appui pour personnaliser sa vente

### 3. MENER L'ENTRETIEN DE VENTE

- Prendre un contact impactant
- Connaître mon client (Homme, Business, Organisation)
- Convaincre mon client avec une proposition personnalisée
- Traiter les objections pour lever les doutes
- Conclure ma vente pour engager mon client à l'action

### 4. CONCLURE MA VISITE

- Enregistrer mon compte rendu
- Informer communiquer avec ma hiérarchie, services supports
- Auto-analyse pour progresser

### Modalités d'évaluation

- Mise en situation
- Quizz
- Plan de progrès

## MODALITES D'ACCES – PRESENTIEL OU DISTANCIEL

#### Délai

Programme sur mesure. Dates et délais fixés avec vous en fonction de vos disponibilités, de vos enjeux, sous un délai minimum de 2 semaines

#### Personnes en situation de handicap

Formation intra entreprise. Pour toute demande nous contacter au 06 85 21 97 22

#### Tarif

A déterminer après étude de votre cahier des charges.

Contactez-nous : **06 85 21 97 22**

[t.fortanet@smart\\_developpement.fr](mailto:t.fortanet@smart_developpement.fr)