

Les dix étapes d'un entretien de vente réussi

Vendre, indispensable pour toutes les entreprises. S'adresser à des prospects ou des clients sans être bien préparé et prêt à traiter les objections relève tout simplement de l'inconscience ! Vous souhaitez maîtriser les techniques de questionnement, d'argumentation, de réponse aux objections pour mieux convaincre vos prospects et clients et augmenter ainsi vos taux de conclusion. Alors venez découvrir ou redécouvrir les 10 étapes clés pour se différencier. Ce stage d'entraînement aux techniques de vente vous permettra une appropriation optimale de cette méthode opérationnelle et une mise en œuvre auprès de vos clients dès le retour sur le terrain ! A l'issue de cette formation, vous saurez structurer votre vente dans un enchaînement logique et efficace.



Durée

2 JOURS (14 h) fractionnés en deux ou quatre sessions
En présentiel



Public visé

Commerciaux, technico-commerciaux, tous les profils commerciaux faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente



Modalités d'accès & accessibilité

Délai d'accès : inscription minimum 48 h avant la date de formation inter-entreprise

Accessibles à tous, y compris aux personnes en situation de handicap (voir page 11)



Niveau requis

Aucun



Méthode pédagogique

- Les participants travaillent sur leurs exemples professionnels
- Apport théorique, exercices guidés et ateliers permettant d'intégrer un contenu riche
- Mises en situations individuelles sur le cas réel des participant



Objectifs

- Acquérir et expérimenter les techniques permettant la réalisation d'un entretien de vente réussi
- Comprendre l'importance de la dimension relationnelle dans l'entretien de vente
- Comprendre et suivre un processus cohérent, respecter les différentes phases de la progression



Programme

Le savoir être

- Les attitudes
- Les qualités mentales

Le savoir faire

La préparation

- Se fixer des objectifs, avoir une stratégie

La présentation

- Se présenter, présenter son entreprise
- Créer un climat propice à l'entretien

La découverte

- Besoins, motivations et enjeux
- Maîtriser les techniques spécifiques

L'argumentation

- Mettre en ligne l'argumentation et les besoins découverts

Le traitement des objections

- Dédramatiser, identifier et traiter les objections

La conclusion

- Choisir le bon moment
- Justifier sa conclusion

La confortation

- Sécuriser

Le suivi



- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 1 à 8 participants

Les plus :

- L'accent est mis sur l'entretien de vente (+ de 70%) à partir des situations vécues par les participants
- Conseils aux participants sur les cas les plus difficiles vécus dans leur entreprise
- Une documentation complète, reprenant les principaux contenus de la formation est remise à chacun ainsi qu'un livret reprenant les points clefs pour favoriser la mise en application dès les prochains entretiens ainsi que le suivi en accompagnement par le manager
- Nos formateurs sont des spécialistes reconnus dans leur métier avec une grande expérience terrain
- **Option : possibilité d'accompagnement terrain : le consultant formateur accompagne le stagiaire lors de ses entretiens de vente et réalise un diagnostic de ses pratiques pour un plan de progrès personnalisé.**

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence et attestation loi ALUR
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

