



## RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE VENTE

FORMATION COLLECTIVE		FORMATION INDIVIDUELLE / BINÔME	
<b>DURÉE</b>	<b>1 JOUR</b> (7 heures)	<b>DURÉE</b>	<b>1 JOUR</b> (7 heures)
<b>TARIF*</b>	<b>450 €</b>	<b>TARIF*</b>	<b>890 €</b> soit <b>445 €</b> par personne en binôme
<b>DATE 2021</b>	Nous consulter	<b>DATE 2021</b>	Dates à programmer ensemble

\*non assujetti à la TVA

### ► Profil des participants

- Chefs d'entreprise, commerciaux chargés de relation client, entrepreneurs, et toute personne amenée à négocier

### ► Prérequis

- Pas de Pré-requis

### ► Objectifs

- Gagner en efficacité dans l'acte de vente
- Adopter des réflexes gagnants
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
- S'adapter aux nouvelles attentes des clients

### ► Méthode pédagogique

- Apports méthodologiques
- Mises en situations et jeux de rôle filmés et analyses
- Conseils personnalisés
- Guide méthodologique

## ► PROGRAMME

### 1. Cerner les attentes clients dans sa démarche commerciale

- S'adapter aux nouveaux comportements d'achat des clients B to B
- Intégrer les différentes étapes du processus de vente

### 2. Cibler son client ou prospect pour mener un rendez-vous commercial utile

- Se fixer un objectif ambitieux et réaliste
- Collecter les informations en amont : Web, réseaux sociaux

### 3. Contacter pour enclencher le dialogue

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante
- Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse
- Créer l'interaction avec le client

### 4. Connaître les besoins du client pour adapter son offre

- Découvrir la situation et les besoins du client
- Déterminer les motivations réelles
- Questionner le client : les techniques et les bonnes pratiques

### 5. Convaincre le client des bénéfices de l'offre pour le persuader d'acheter

- Construire et présenter des arguments percutants
- Valoriser son prix
- Répondre en souplesse aux objections du client

### 6. Conclure la vente pour emporter la commande

- Saisir le bon moment pour conclure : les "feux verts" de la conclusion
- Engager le client à l'achat
- Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels