



Être efficace en entretien de vente

OBJECTIFS :



- Identifier et maîtriser les techniques de vente lors des entretiens en face-à-face.
- Augmenter l'efficacité de ses rendez-vous commerciaux.
- Développer son agilité commerciale.
- Augmenter son chiffre d'affaires.

PROGRAMME :



- **Préparation de l'entretien de vente :**
 - ✓ Connaître les principes de la préparation de l'entretien.
 - ✓ Définir sa stratégie commerciale en se fixant des objectifs précis.
 - ✓ Etudier le contexte prospect/client afin d'adapter son approche commerciale.
- **Prise de contact :**
 - ✓ Savoir se présenter et présenter son entreprise.
 - ✓ Réaliser une proposition de valeur.
 - ✓ Présenter le déroulé de l'entretien.
- **Découverte :**
 - ✓ Connaître et comprendre le besoin du client.
 - ✓ Savoir utiliser les différentes techniques de questionnement.
 - ✓ Connaître les enjeux clients/entreprises.
- **Argumentation :**
 - ✓ Savoir convaincre le prospect/client en lui apportant des bénéfices.
 - ✓ Savoir se différencier de la concurrence.
 - ✓ Savoir présenter et valoriser son prix.
- **Traitement des objections :**
 - ✓ Savoir répondre à une objection.
 - ✓ Savoir identifier une objection.
 - ✓ Questionner le client pour comprendre l'objection.
 - ✓ Connaître les techniques de traitement de l'objection.
 - ✓ S'assurer de l'acceptation de la réponse.
- **Conclusion de l'entretien de vente :**
 - ✓ Engager le prospect/client vers la signature.
 - ✓ Détecter les signaux d'achat.
 - ✓ Amener le prospect/client à décider.
 - ✓ Traiter les dernières résistances.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :



Formation opérationnelle : équilibre entre apport théorique et mise en application. Au cours de la formation, les participants seront régulièrement mis en situation de vente (jeu de rôles, debriefing).

A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

POUR QUI ? :



Toute dirigeant d'entreprise ayant en charge le développement commercial.

DURÉE :



2 jours.

PRÉREQUIS :



Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :



Maîtriser la prospection téléphonique.