



▶▶ RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE VENTE

FORMATION EN CLASSE VIRTUELLE

DURÉE 7 h (en deux demi-journées)

TARIF* 380 € nets

DATES A définir

FORMATION INDIVIDUELLE

DURÉE 7 h (en deux demi-journées)

TARIF* 890 € nets

DATES A la demande

*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

- Visio conférence assurée par l'intervenant via plateforme.
- Interactions intervenant/stagiaire(s) possibles en audio, vidéo et partage d'écrans
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques, mises en situation
- Conseils personnalisés de l'intervenant
- Echanges et interactions à partir des expériences de l'intervenant et des participants

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



EQUIPEMENT INDISPENSABLE À LA FORMATION À DISTANCE



- UN ORDINATEUR PORTABLE OU FIXE
- UNE CONNEXION INTERNET (WIFI OU FILAIRE)
- DES HP OU UN CASQUE OU OREILLETES
- UN MICRO (INTÉGRÉ OU SÉPARÉ)
- UNE WEBCAM INTÉGRÉE OU SÉPARÉE
- UNE ADRESSE MAIL