

CO 102 - Maitriser l'entretien de vente - 2 jours -

Public concerné :

Toute personne ayant à réaliser des entretiens commerciaux, en face à face, ou souhaitant intégrer les techniques de bases de la vente « terrain ».

Objectifs :

Être capable :

- De préparer efficacement un entretien de vente.
- De pratiquer une communication favorisant un résultat gagnant.
- D'utiliser les techniques de découverte.
- De mener une vente structurée et performante.
- De traiter les objections classiques.
- D'analyser les points d'amélioration de son entretien de vente.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Durée

(14 heures)



Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait
groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques de vente** efficaces.
- Des **exercices** ludiques et pratiques.
- Des **modèles** utilisables (fiche d'entretien, Compte-rendu de visite, ...).

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez d'une heure de soutien d'intégration des connaissances **inclusive**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

Programme de la formation

1. Préparer sa vente.

- Définir des objectifs efficaces.
- Déterminer ses priorités.
- Réaliser son plan d'entretien.
- Préparer les supports, le matériel.

2. Optimiser sa communication vente.

- Se vendre avant de vendre.
- Traiter l'émotionnel en vente.

3. Recueillir les informations pour une vente percutante.

- Utiliser les principes de base de la découverte du client.
- Pratiquer l'écoute active.
- Utiliser l'art du questionnement.
- Reformuler pour mieux vendre.

4. Convaincre son interlocuteur.

- Trouver les motivations induites de l'interlocuteur.
- Utiliser le processus d'adhésion.
- Construire une argumentation performante et efficace.
- Conclure sa vente.

5. Gérer les objections.

- Identifier les types d'objections.
- Répondre aux objections.

6. Réaliser feed-back et compte-rendu.

- Analyser le déroulement et les résultats obtenus.
- Créer un pont vers le futur.
- Rédiger un compte-rendu exploitable.



Contact :

06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter
disponible sur cdcoaching.fr