CO 102 - Entretien de vente – Maitriser chaque étape pour conclure - 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.

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.

Durée

(14 heures)

Modalités de réalisation

- ***Inter-entreprises***
  Dates, lieux, et tarifs des sessions disponibles sur cdcoaching.fr
- ***Intra-entreprise***
  Dans vos locaux ou à distance. Devis 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 **incluse**.

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



Contact :

06 38 70 89 19 - contact@cdcoaching.fr

Documentation participant :

Consultez ou téléchargez le livret d'accueil du stagiaire sur : https://www.cdcoaching.fr/services/un-participant/livret-daccueil-participant

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19