

**Public :**

Tous profils commerciaux débutants ou expérimentés souhaitant acquérir une méthodologie et améliorer l'efficacité de ses entretiens en face à face.

**Prérequis :**

Etre actuellement ou dans un avenir proche en situation de mener des entretiens commerciaux.

**Durée :**

2 jours  
14 heures

**Bénéfices métier :**

Développer ses ventes en optimisant la collaboration dès la première rencontre prospect.

**Points forts :**

Une formation dynamique qui donne envie, incite à l'action et privilégie l'apprentissage par la participation active.  
Adaptation à chaque cas participant (petit groupe).  
Expérience commerciale et pédagogique du formateur.

## Réussir son entretien commercial

**Objectif :**

**Etre en capacité de conduire un entretien commercial en face à face avec succès.**

- Adopter une démarche structurée et professionnelle
- Identifier clairement les axes de collaboration avec le prospect
- Argumenter efficacement et répondre aux objections
- Convaincre et obtenir l'accord de son interlocuteur

**Programme :**

- **La préparation du RDV en face à face.**  
Rendre plus efficace l'entretien en amont.  
Se préparer psychologiquement, gagner en temps et en crédibilité.
- **La prise de contact avec son interlocuteur**  
Créer un climat favorable et poser les bases de l'entretien.  
Rester maître du déroulement et du temps.
- **La découverte de son client**  
Acquérir un questionnement permettant de trouver les problématiques majeures de son client, les analyser et comprendre qu'elles seront les bases d'une bonne collaboration.
- **L'argumentation en lien avec la découverte**  
Choisir une argumentation ciblée et pertinente.  
Convaincre son client de la valeur ajoutée de ses services ou produits.
- **La réponse à objection**  
Traiter les objections, lever les freins éventuels et identifier les signaux d'achats.
- **La conclusion**  
Obtenir l'adhésion de son interlocuteur et l'engager dans une collaboration. Savoir parler du prix.
- **Le suivi**