

CONDUIRE UN ENTRETIEN COMMERCIAL

Les 6 étapes clés de la vente

Enjeux

Créer de valeur ajoutée dès la première rencontre prospect, savoir faire la différence et tirer parti de ses rdvs

Public

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

Prérequis

Aucuns

Durée

2 jours soit 14 heures (Présentiel)
4 demi-journées (Distanciel)

Animation

François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

Tarif / délai

Nous consulter

Sanctions

Certificat de réalisation

Renseignements

François Coutier
06 71 61 42 59
contact@assolem.com
www.assolem.com

OBJECTIFS

Les participants seront capables de :

- Structurer leur démarche de vente en 6 étapes clés
- Créer un climat et un cadre favorable au début de l'entretien
- Identifier les axes de collaboration avec le prospect
- Convaincre le client de l'intérêt de leurs prestations et de leurs différences

CONTENU

Les 6 étapes clés d'un entretien de vente

- Quels objectifs pour chacune des phases
- Quelques phases de transitions possibles

La phase de préparation

- Les enjeux de la préparation
- Une préparation à 3 niveaux

La prise de contact avec son interlocuteur

- Créer un climat favorable en menant un travail d'inclusion
- Rester maître du déroulement et du temps
- Présenter son entreprise / agence brièvement et inspirer confiance

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

Argumenter et convaincre son interlocuteur

- Choisir une argumentation ciblée et pertinente
- Construire son argumentation à l'aide de la méthode C.A.P.
- Convaincre son client de la valeur ajoutée de ses services ou produits d'achats

La conclusion

- Obtenir l'adhésion de son interlocuteur et l'engager dans une collaboration

MOYENS PÉDAGOGIQUES / EVALUATION

- Apports théoriques. Le support pédagogique est remis aux stagiaires
- Mises en situations
- Méthodes mixant les échanges interactifs et les réflexions individuelles (Sondage, tchat, vidéo et tableaux blanc sont utilisés en distanciel)
- Ateliers de réflexions en sous-groupes (Également assurés en distanciel)
- **Validation des acquis** : Quiz final avec le jeu aventure sur Klaxoon.com
- Evaluation de la formation par les participants
- **Réalisation d'un Plan Individuel de Progrès**