

# CONDUIRE UN ENTRETIEN COMMERCIAL

## Les 6 étapes 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 collaborateurs commerciaux en intégration ou en perfectionnement.

### Prérequis

Aucuns

### Durée

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

### Animation

**François Coutier**

Consultant expert en formation commerciale

### Tarifs/Délais

Nous consulter

### Sanctions

Certificat de réalisation

### Renseignements

François Coutier

06 71 61 42 59

[contact@assolem.com](mailto:contact@assolem.com)

[www.assolem.com](http://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 brièvement et inspirer confiance
- Mise en situation*

**La découverte de son client**

- Acquérir un questionnement permettant de trouver les attentes majeures de son client, les analyser et comprendre qu'elles seront les bases d'une bonne collaboration
- Mise en situation*

**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
- Mise en situation*

**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