

CETTE FORMATION VOUS DONNE LES CLÉS D'UN ENTRETIEN DE VENTE RÉUSSI

FORMATIONS CONNEXES :

- La vente niveau débutant
- La vente niveau expert



OBJECTIFS

Comprendre les différentes étapes d'un entretien de vente.
Détecer les signaux d'achats.
Savoir écouter et argumenter.
Conclure.

POUR QUI ?

Vendeur ou chef d'entreprise souhaitant améliorer son efficacité en entretien de vente.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation.
Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Remise d'une feuille de route.
Exposé de méthodes et conseils pédagogiques.
Partage d'expériences.
Mises en situation afin de faciliter l'acquisition.
Mise en pratique sur le terrain dans l'environnement réel du stagiaire : briefing/action/débriefing.
(Uniquement en intra-entreprise)

PROGRAMME

- Préparer l'entretien de vente (avant-vente).
- Connaître les différentes typologies de client/les motivations d'achat (SONCAS).
- Le diagnostic.
- Les différentes stratégies d'entretien.
- Structurer l'entretien de vente.
- Le premier contact (le savoir-être/« briser la glace »).
- Découvrir les besoins du client, (L'écoute active).
- Traiter les objections.
- Construire un argumentaire.
- La conclusion.
- La fidélisation.
- Défendre ses marges.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.