



Entretien de vente en face à face et au téléphone

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1514AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les différentes phases de l'entretien de vente

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...) et aux preuves de suivi (émargements, évaluation, opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

LA PRÉPARATION DE L'ENTRETIEN

- S'informer sur son client
- Définir sa stratégie en fonction de la stratégie de mon entreprise
- Connaître les différents interlocuteurs chez mon client/prospect -- la notion de prescripteur

LES TECHNIQUES DE VENTE

Les techniques d'entretien de vente seront étudiées aussi bien pour le face à face client et prospect que le téléphone :

- Etablir un climat de confiance
- La découverte du client : l'écoute active et l'empathie
- Analyser les besoins du client : ses motivations - ses attentes
- Reformuler - la recherche du non-dit
- Argumenter en fonction des besoins de votre client
- Être capable de construire un argumentaire spécifique en fonction du client ou du prospect (méthode - caractéristiques - avantages - bénéfices)
- Apporter les preuves
- Faire preuve de conviction

PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs en contact commercial

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
.En présentiel
28-29 Novembre 2024

.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
559€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1109€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1409€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
 02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

- Comment traiter les objections les plus courantes ?

CONCLUSION

- Techniques pour passer un accord
- Formaliser la négociation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports didactiques
- Jeux de rôle (filmés avec l'accord du participant)

Fiche mise à jour le 26/07/2024

NOS CERTIFICATIONS



TOSA® Centre Agréé

