

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable d'utiliser les outils nécessaires à une préparation de rendez-vous et faire de votre rendez-vous une réussite dans la suite de votre négociation

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Salles de cours équipées de : matériels de projection -Tableaux -Caméra. Alternance de théorie et jeux de rôle à partir d'exemple du quotidien ou vécu. Validation au fur et à mesure des différentes mises en situation. Un support de cours personnalisé est remis à chaque participant. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

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 et ou son prospect - un travail d'investigation avant vos rendez-vous ?
- Comment investiguer ? Quels outils à votre disposition
- 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 EN RENDEZ-VOUS

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

- 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-> Etre capable de construire un argumentaire spécifique en fonction du client ou du prospect (méthode - caractéristiques - avantages -bénéfices)
- Apporter les preuves
- Faire preuve de conviction
- Comment traiter les objections les plus courantes ?
- Conclusion : techniques pour passer un accord - formaliser la négociation

Méthodes pédagogiques : apports didactiques - et jeux de rôle (filmés avec l'accord du participant)

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne ayant à mener des rendez-vous commerciaux

DURÉE ET DATES

-Durée :

1 soit 7 heures

-Dates des inter-entreprises :

Nous contacter

.En Intra ou Individuel :

Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :

530€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :

1459€ HT / Jour / groupe

Groupe de 11 à 15 pers.

En cours particulier :

759€ HT / Jour / personne

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?

 **02 32 74 56 94** Numéro unique d'appel

Nous proposons aux participants de venir avec des exemples concrets de renitiation **remendez** vous à mettre en place

Fiche mise à jour le 25/05/2022

NOS CERTIFICATIONS

