

FORMATION SAVOIR MENER UN ENTRETIEN DE VENTE

VE1

Public Visé

Commerciaux et négociateurs – vente en face à face

Durée

14.00 Heures en présentiel en présentiel

2 Jours

Pré Requis

Aucun.

Parcours pédagogique

Préparer son entretien et identifier les attentes du client

- Identifier les niveaux de volonté d'achat du client, ses attentes et identifier la situation de vente
- Construire son succès par une préparation structurée de l'entretien de vente
- Adopter une préparation par objectifs

Réussir sa prise de contact et s'adapter à la situation de vente

- Mettre en œuvre une prise de contact efficace, comprendre la situation de vente et adopter les comportements adaptés
- Susciter l'intérêt et obtenir l'accord du client/prospect sur une démarche d'entretien de vente
- Traiter les objections de début d'entretien pour poursuivre le processus de vente

Mener une découverte efficace pour mieux argumenter et convaincre

- La découverte : faire exprimer au client/prospect ses besoins, des désirs d'amélioration de sa situation existante par une méthode de questionnement précise et complète (FOCA)
- Identifier les motivations d'achat de son interlocuteur et adapter son discours
- Oser une démarche de vente additionnelle L'argumentation : convaincre le client/prospect par une argumentation, en communiquant en termes de bénéfices clients
- En rapport avec les motivations d'achat et les besoins exprimés En utilisant la technique du CAB

Savoir conclure, défendre son prix, préserver sa marge et répondre aux objections

- Demander l'engagement du client au moment opportun (signaux d'achat)
- Mettre en œuvre des techniques de conclusion efficaces
- Répondre aux objections après les avoir identifiées
- Traiter l'objection prix Identifier les techniques d'acheteur
- Contre les pièges de l'acheteur et défendre sa marge
- Mettre en œuvre les techniques et comportements de négociation

Savoir prendre congé et fidéliser

- Faire le bilan de l'entretien et mettre en place des actions appropriées
- Elaborer un compte rendu d'entretien
- Organiser le suivi : Avec quels outils ? Quels engagements ? Quels acteurs ? Quels indicateurs ? Quelle fréquence de mise à jour ?

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser toutes les étapes de l'entretien de vente et les comportements associés

ASFO GRAND SUD - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 76310897031

Version : VE1-20240223

ASFO GRAND SUD

0 800 64 31 33 (n°gratuit)
contact@groupelfc.com
www.asfo grandsud.com



SIRET : 83420427300017
Code APE : 8559A
Organisme de formation enregistré sous le
n°76310897031 auprès du Préfet de la Région Occitane.
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)

- Maîtriser une démarche simple de négociation efficace, en structurant ses entretiens de la préparation à la conclusion d'un accord
- Développer sa force de conviction et de proposition avec une démarche rigoureuse d'argumentation et une communication efficace
- Savoir s'adapter et mettre en place les stratégies gagnantes dans vos conduites d'entretien
- Déjouer les pièges dans la relation client en face à face

Méthodes et moyens pédagogiques

- Méthode active s'appuyant sur l'expérience et les pratiques des participants, alternance d'apports théoriques et techniques avec les pratiques professionnelles de l'entreprise et mises en situation sur chaque étape de l'entretien
- Ateliers pratiques : élaboration d'outils d'aide à la vente
- Tests pour cerner son profil

Qualification Intervenant(e)s

Formateur spécialisé dans le domaine du commerce

Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation

Modalités d'Accessibilité

Accès PMR