

Réussir l'entretien de vente



Présentiel ou A distance

PUBLIC

Tous dirigeants d'entreprises ou personnes devant réaliser des rendez-vous commerciaux, des entretiens de vente.



21 heures



1 personnes max

LIEU

Dans les locaux du commanditaire ou en distanciel par visio-conférence

Tarif particulier : 1260€

PROFIL DU FORMATEUR

Tarif entreprise : à la demande

Adélaïde Mahé-Izel : formatrice Relation client - Développement commercial

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

Avoir une maîtrise relative de la langue française



OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'entretien de vente est un rendez-vous clé qui amorce une relation client durable et contribue directement au développement de l'activité.

Cette formation a pour objectif de permettre aux participants d'augmenter leur taux de transformation en maîtrisant l'ensemble des étapes de l'entretien de vente, de sa préparation à sa conclusion.

À l'issue de la formation, les participants seront en capacité de transformer leurs rendez-vous commerciaux en opportunités concrètes, de conclure de nouveaux contrats et d'enrichir durablement leur portefeuille clients.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Préparer son entretien de vente
- Prendre contact et découvrir les besoins du client
- Argumenter pour convaincre
- Traiter les objections
- Conclure la vente
- Fidéliser le client

CONTENU

Préparer son entretien de vente

- 1.1 Comprendre le processus d'achat
- 1.2 Optimiser la connaissance client
- 1.3 Définir une stratégie de négociation

Prendre contact et découvrir les besoins du client

- 2.1 Créer un climat de confiance dès le premier contact
- 2.2 Questionner le client avec méthode
- 2.3 Comprendre les motivations principales du client
- 2.4 Cerner la typologie du client
- 2.5 Reformuler et synthétiser les besoins exprimés

Argumenter pour convaincre

- 3.1 Comprendre la méthode CAPB
- 3.2 Construire des arguments commerciaux pertinents
- 3.3 Argumenter en impliquant le client

Traiter les objections

- 4.1 Identifier et qualifier les objections
- 4.2 Répondre efficacement aux objections du client
- 4.3 Défendre son prix

Conclure la vente

- 5.1 Repérer les signaux d'achats
- 5.2 Conclure la vente
- 5.3 Réaliser des ventes complémentaires
- 5.4 Solliciter des recommandations

Fidéliser le client

- 6.1 Actualiser les données client
- 6.2 Assurer le suivi client
- 6.2 Informer et impliquer le client dans la relation commerciale

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

21 heures de formation réparties en 3 jours ou 6 sessions de formations à distance.
Exposés théoriques, mise en situation, quiz.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Documents supports partagés

Mise à disposition sur l'extranet Adela Développement de ressources pédagogiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Emargement

Quiz de fin de formation

Questionnaire de satisfaction

1 rendez-vous post formation de 15 minutes

MODALITÉS D'ACCÈS

Avoir un ordinateur avec connexion internet et caméra pour la formation en visio.

Délais d'accès : 30 jours maximum

Conformément à la réglementation (loi du 11 Février 2005 et Articles D.5211-1 et suivants du code du travail), ADELA Développement s'engage à répondre aux besoins particuliers des stagiaires en situation de handicap en proposant des aménagements en termes de durée, rythme, méthodes et supports pédagogiques...).

Le cas échéant, l'organisme de formation pourra mobiliser des compétences externes (Centre de Ressources Formation Handicap, P.A.S AGEFIPH-FIPHFP) et les ressources AD HOC (ACCEA, EPATECH,..) pour la recherche de solutions permettant l'accès aux formations.