

# RÉUSSIR SON ENTRETIEN DE VENTE EN 7 ÉTAPES

## PUBLIC

Toute personne en situation de vendre

## PRE-REQUIS

Communiquer oralement et par écrit en situation professionnelle  
Vendre ou s'y apprêter

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

10 participants maximum

## DATES ET LIEU DE LA FORMATION :

Présentiel

Durée : 14 heures soit 2 journées de 7 heures

Date :

A définir

Lieu :

A définir

## MODALITES D'ORGANISATION

Formation inter ou intra entreprise

Sur site ou dans les locaux de l'organisme de formation

## INTERVENANT

Valérie Guillemot

Docteur en sciences de l'éducation – MBA international Management  
Expérience 25 ans en formation et 20 ans dans le management d'équipes, dont équipes commerciales.

## TARIF :

40 €/h

Organisme non assujéti à la TVA

## OBJECTIFS

La formation a pour objectif de :

- S'approprier la structure d'un entretien de vente réussi
- Etre capable d'écouter, reformer et s'adapter aux besoins et motivations d'un client
- Etre capable de concevoir un argumentaire et le présenter au client
- Etre capable d'écouter et de traiter les objections pour conclure la vente.

## CONTENUS

1. Evaluation diagnostic
  2. Accueillir et découvrir les besoins et motivations du client pour lui présenter une offre adaptée
  3. Concevoir un argumentaire et le présenter au client ; présenter et argumenter son prix de vente
  4. Traiter les objections pour mieux conclure la vente
  5. S'auto-évaluer dans la conduite d'un entretien de vente
  6. Evaluation
- Evaluation critériée des apprentissages

## MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

- Alternance d'apports de contenus, de retour sur sa pratique et de mises en situation.
- Prise en compte les préaquis et prérequis de chaque participant, personnalisation à partir des besoins de chacun.
- Une synthèse des principes transmis et des outils abordés est remise sous forme de livret à chaque stagiaire. Ce livret constitue un outil pour améliorer sa pratique de tuteur au quotidien qui peut être utilisé au-delà du temps de formation.

## EVALUATION /SANCTION DE LA FORMATION

- Une évaluation diagnostique est réalisée puis chaque module donne lieu à une évaluation d'acquisition de compétence.
- En fin de formation, une évaluation des apprentissages est réalisée sous forme de mise en situation. Les participants évaluent à chaud et par écrit la formation
- Une attestation de formation est transmise à la fin de la formation ainsi qu'un bilan de formation