

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