

Conduire un entretien commercial efficace

Référence : RESDP003

Durée : 3 jours

Certification : **Aucune**

CONNAISSANCES PREALABLES

- Aucunes.

PROFIL DES STAGIAIRES

- Vendeurs, Commerciaux et Technico-Commerciaux, Chargés d'affaires, Consultants, Chargés de mission, Assistants et tout collaborateur souhaitant évoluer vers une carrière commerciale.

OBJECTIFS

- Savoir conduire un entretien commercial structuré pour accroître ses ventes.

CERTIFICATION PREPAREE

Aucune

METHODES PEDAGOGIQUES

- Mise à disposition d'un poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de réflexions et de retours d'expérience
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement

FORMATEUR

Consultant-Formateur expert Développement personnel

METHODE D'EVALUATION DES ACQUIS

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

CONTENU DU COURS

Qu'est-ce qu'un bon vendeur

- Savoir créer la confiance
- La technique de l'écoute active
- L'empathie
- Le dialogue assertif
- Autodiagnostic

La préparation

- Pourquoi se préparer ?
- Rappel rapide des techniques fondamentales de préparation de visite
- Ateliers

La présentation

- Savoir se présenter
- Démarrer l'entretien de visite
- Créer un climat de confiance
- Le verbal et le non verbal
- Ateliers

L'argumentaire de vente

- Construire un argumentaire (rappel)
- Comment utiliser son argumentaire
- Ateliers

La découverte du besoin

- Schéma global de la découverte
- L'écoute active et les techniques de questionnement
- Ateliers

La conclusion de la vente

- Les signaux d'achats
- Les techniques de conclusion
- Savoir prendre congé
- Après-vente
- Ateliers

