

**Public concerné**

Chargés d'affaires, commerciaux débutants, commerciaux confirmés.

**Prérequis**

En contact avec la clientèle. Usage du téléphone et du mail.

**Objectif opérationnel**

Maîtriser la conduite de son entretien de vente pour augmenter ses chances de réussite.

**Durée**

2 jours (14 heures).

**Objectifs pédagogiques**

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier le rôle du commercial.
- Intégrer toutes les étapes de l'entretien de ventes.
- Mesurer l'intérêt d'une bonne préparation.
- Mener une découverte complète.
- Déployer une argumentation adaptée à son prospect.
- Analyser les objections et élaborer des réponses adaptées.
- Intégrer l'importance de la conclusion.
- Élaborer une consolidation client rigoureuse.

**Formateur**

Formatrice et commerciale terrain avec + de 17 ans d'expérience commerciale et pratique pédagogique confirmée.

**Lieux**

Dans vos locaux ou en distanciel selon vos besoins.

PROGRAMME Jour 1

1- Analyser son activité de développement

- Identifier ses objectifs de prospection.
- Définir ses attentes en terme de résultats.

2- Préparer pour optimiser sa réussite

- Préparer les différentes étapes du rendez-vous.
- Déterminer ses objectifs de rendez-vous et les possibilités de scénarios.
- Utiliser les méthodes de communication.
- Se conditionner mentalement.

3- Intégrer les étapes de la vente

- Employer l'attitude appropriée.
- Réussir son introduction.
- Identifier le rôle majeur de la découverte client.
- Reconnaître les motivations majeures d'achats.
- Aiguiser son écoute active.
- Reformuler avec méthodologie.

PROGRAMME Jour 2

3- Intégrer les étapes de la vente (suite)

- Argumenter : Formuler ses réponses en bénéfices clients.
- Persuader le client avec des méthodes éprouvées
- Présenter son offre.
- Identifier les objections et répondre avec méthodologie.

4- Consolider le lien avec le client

- Réaliser des relances efficaces.
- Optimiser le lien avec le prospect.

**Méthodes pédagogiques**

Formation interactive et pratique : apports théoriques, études de cas, mises en situation, échanges de pratiques.

**Modalités d'évaluation**

- Auto-positionnement avant la formation.
- Quiz et mises en situation pour vérifier l'acquisition des compétences.
- Feedback direct du formateur.

**Modalités d'accès**

- Contact direct avec Isabelle Fourzoli ou via formulaire de contact.
- Formation possible après analyse des besoins.
- Délai de réponse : sous 3 semaines.

**Accessibilité**

Personnes en situation de handicap : adaptations possibles sur demande.