

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Savoir conduire un entretien commercial structuré pour accroître ses ventes.

## PARTICIPANT

Commerciaux et Responsables Commerciaux, Négociateurs, Chefs de centre de profit.

## PRÉ-REQUIS

Aucun

## FORMATEURS

Spécialiste commercial.

## MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support Stagiaire
- Assistance téléphonique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

## PROGRAMME

### QU'EST-CE QU'UN BON VENDEUR ?

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

### LA PREPARATION

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

### LA PRESENTATION

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 DECOUVERTE 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