

Formation Mener un entretien de vente avec méthode

Durée	Pré requis	Public
2 jours soit 14 heures	Aucun	Vendeur ou futur vendeur

Objectifs

Définir son objectif
Structurer son entretien de vente
Appliquer une méthode organisée
Suivre les étapes de négociation
Comprendre la progression de l'entretien

Contenu :

1. Introduction

Présentation des participants et de leurs attentes spécifiques
Présentation de la démarche complète de la formation

2. Définir un objectif

Analyser son offre et la transformer en bénéfice client

3. Préparer son entretien

Identifier les besoins pour mener son entretien
Outils, informations

4. Suivre les étapes de sa négociation

Mener un entretien structuré, évolutif en relation avec son objectif
Maîtriser le schéma global de la négociation,
Les 7 étapes de la vente :

- Prise de contact
- Plan de découverte
- Argumentation
- Traitement des objections
- Négociation
- Conclusion
- Prise de congé

5. Bilan et synthèse de la journée de formation

6. Comprendre la progression dans l'entretien

Savoir valider et enchaîner les différentes phases de la négociation

7. Savoir conclure son entretien

Conclure efficacement son entretien par une vente ou de futurs projets

8. Mise en situation

Jeu de rôles : rendez-vous acheteur - vendeur
Débriefing précis et concret par le consultant

9. Elaborer un projet personnel de progression

Rédaction d'un plan d'amélioration individuel en fonction des problématiques identifiées lors de la formation.

10. Bilan et synthèse des 2 jours de formation

Méthodes pédagogiques :

Méthode participative et active - Mises en situation – Remise d'un support de cours/fiches

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Feuilles de présence par 1/2 journée ou séquence de formation.
Questions orales ou écrites (QCM).
Mises en situation.
Auto évaluation du stagiaire à la fin de la formation
Remise d'une attestation individuelle de formation.