

Réussir ses entretiens de vente

Public concerné

Cette formation s'adresse aux commerciaux, elle permet de maîtriser le déroulement de la visite pour la rendre plus efficace.

Cette formation peut être adaptée aux métiers de l'entreprise, ses clients, ses produits ou services.

Durée

3 jours avec une adaptation aux métiers de l'entreprise. (24 heures)

2 et ½ jours pour la formation standard. (20 heures)

Objectifs

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Rendre la visite commerciale plus efficace en l'anticipant.
- Maîtriser les outils de découverte commerciale.
- Créer un climat de confiance lors d'une visite commerciale.

Programme de formation

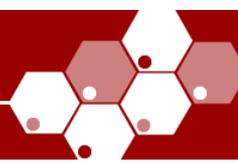
- Préparer une visite :
 - ✓ Les objectifs
 - ✓ Les informations
 - ✓ Les questions
- Structurer la visite commerciale :
 - ✓ Créer un climat de confiance
 - ✓ Découvrir, argumenter et négocier
 - ✓ Répondre aux objections
 - ✓ Conclure et conforter
- L'exploitation des visites :
 - ✓ Informations à conserver
 - ✓ Organiser les actions

Moyens pédagogique et techniques mis en œuvre

La formation s'appuie sur une pédagogie active :

En joignant le geste à la parole on retient mieux ce que l'on apprend et on construit soi-même son propre savoir.

Ainsi, les activités proposées aux participants sont perçues par eux comme un moyen de résoudre un problème qu'ils se posent. Les solutions qu'ils construiront leur permettront d'améliorer leur compréhension et d'augmenter leurs possibilités d'actions dans leur environnement. Les outils pédagogiques font appel à différents supports, tels que des fiches pédagogiques, le tableau papier ou blanc, le vidéo projecteur, l'enregistrement audio, la vidéo.



Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi

L'utilisation de la vidéo sur certains jeux de rôle, et de l'enregistreur audio pour l'entraînement, permettent aux participants d'identifier leurs axes de progrès.

Déroulement détaillé

Module 1

- Se fixer des objectifs
- Les informations
- Préparer ses questions

- Le plan d'entretien
- Créer un climat de confiance
 - ✓ S'identifier
 - ✓ Cadrer l'entretien
 - ✓ Présenter la société

Module 2

- Découvrir
 - ✓ Structurer ses questions
 - ✓ Notion de besoin
 - ✓ Forme de questionnement

- Argumenter
- Traiter les objections
- Conclure et conforter

Module 3

- Traiter les rapports de visite et organiser ces actions
- Prendre des notes pendant la visite

