

L'ENTRETIEN COMMERCIAL EN FACE À FACE BOOSTER ACT'



Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre
des catégories d'actions suivantes :

- Des actions de formation
- Des bilans de compétences



Carrières
PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1 - BIEN CONNAÎTRE SON OFFRE (JOUR 1)

01 LE POSITIONNEMENT COMMERCIAL

- Définir son positionnement
- Le pitch commercial

02 COMPRENDRE LES BESOINS DU CLIENT

- La notion de besoin
- La notion d'écart
- Besoins et motivations d'achat

03 L'ARGUMENTAIRE DE VENTE

- Définition et structure de l'argument
- Construction des argumentaires

2 - TECHNIQUES DE L'ENTRETIEN COMMERCIAL (JOURS 2 ET 3)

04 LA RELATION COMMERCIALE

- Définition et perception
- Rôle et posture du vendeur
- Vente de produits et vente de services

05 L'ENTRETIEN DE VENTE EN 6 PHASES SUCCESSIVES

- La préparation
- L'introduction
- La découverte
- L'argumentation
- La conclusion
- Le suivi

06 LES TECHNIQUES SPÉCIFIQUES UTILES

- La découverte : détecter le "besoin réel" du client
- L'argumentation : la notion du "bénéfice client"
- Le traitement des objections (et notamment l'objection "prix").



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Lever ses propres freins par rapport à la relation avec le prospect / client,
- Savoir construire et exposer son positionnement,
- Comprendre et maîtriser le cycle de l'entretien de vente,
- Connaître les techniques spécifiques,

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La formation repose sur une alternance entre les apports méthodologiques, les mises en situations et exercices pratiques

La pédagogie participative repose sur les expériences des stagiaires.

Un support de cours numériques est communiqué aux stagiaires.

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux et vendeurs, toute personne en situation de face à face client.

FORMATEUR

Consultant formateur, expert en développement commercial.

MODALITÉS DE LA FORMATION

Tarif : 1.350€ net de taxes

La formation se déroule sur 3 jours (21H)

Elle peut-être dispensée en présentiel ou en distanciel

Vous avez des questions ? Vous souhaitez y participer ?

06 11 26 61 36 – contact@nrcarrieres.com

