


# L'ENTRETIEN COMMERCIAL EN FACE À FACE GRAND ANGLE

---



**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").

### 07 COACHING INDIVIDUALISÉ ET PERSONNALISÉ 4H AVEC UN COACH CERTIFIÉ

Le coach donne les clés au bénéficiaire pour franchir toutes les étapes de la relation client. Ecoute, dialogue, soutien et conseil sont privilégiés pour l'aider à prendre du recul par rapport à son marché, et à lever les freins et les croyances limitantes.

Un dossier en particulier peut être traité.



## 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,
- Coaching individuel et personnalisé.

## 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 : 2.100€ net de taxes

La formation se déroule sur 3 jours + 4H de coaching individuel (25H)

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](mailto:contact@nrcarrieres.com)

