



## Préparation et conduite d'entretien commercial

**2 jours**  
CIAL02

### Objectifs

- Savoir préparer un entretien commercial afin d'aboutir à une vente
- Conduire efficacement un entretien commercial

### Pré requis

Aucun

### Public concerné

Equipe Commerciale

### Principes pédagogiques

Méthode interactive  
Exercices d'application  
(Possibilité d'adapter les exercices à l'entreprise)

### Modalités de suivi

Evaluation du niveau atteint après la formation

### 1. PREPARATION DE L'ENTRETIEN DE VENTE

- Réunir des informations sur le client
- Définir un objectif de visite précis
- Se donner les moyens d'être performants à travers l'analyse transactionnelle.
- Envisager différents scénarios possibles à travers les 7 styles d'acheteurs et les 7 styles de vendeurs

### 2. LA CONDUITE D'ENTRETIEN DE VENTE

- Mise en place d'un climat favorable à l'échange- Identification des projets.
- Analyse des besoins et attentes du client (méthode SONCAS)
- Comprendre le circuit de décision et le poids de son interlocuteur
- Présentation de l'offre et argumentation en rapport avec les attentes clients (et les objectifs de la société
- Méthode CAP / SONCAS
- Traitement des objections dans une relation gagnant-gagnant

### 3. CONCLURE L'ENTRETIEN

- Reconnaître les signaux d'achat
- S'assurer de la mémorisation des éléments discriminants de notre offre
- S'assurer que le client dispose de toutes les informations qu'il attendait
- Prévoir les prochaines étapes