



PREPARER ET CONDUIRE UN ENTRETIEN DE VENTE

Objectifs : Etre capable de bien se préparer à un entretien de vente. Etre capable de mener une négociation commerciale de façon concluante.

Durée :
14 heures

Public & Pré-requis :
Commerciaux et vendeurs
Aucun pré requis

Modalités pédagogiques :
Méthode interactive.
Exercices d'application

Modalités de suivi :
Evaluation de fin de formation.
Attestation de fin de formation

Profil formateur :
2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

1. Connaître votre entreprise

- Connaître les produits et services fabriqués par votre entreprise
- Savoir parler positivement de votre entreprise

2. Le client

- Client : définition
- Le client : véritable décideur de l'entreprise
- Les différents types de clients
- Quelles questions les clients se posent ?
- Décoder la psychologie de l'acheteur

3. Savoir présenter l'offre du produit et de service

- Créer des fiches produits ou services
- Construire des fiches d'argumentaire
- Savoir parler positivement des produits et des services

4. Adapter son langage

- Etre capable d'adapter son langage en fonction du produit et du client

5. Préparation 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



6. 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

7. 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