



Objectifs

Etablir une relation de confiance avec son interlocuteur,

Maîtriser les étapes de l'entretien de vente,

Savoir capter les besoins de ses clients et y répondre de manière efficace,

Adopter la bonne posture.



Programme

Chapitre 1 : SE PRÉPARER EFFICACEMENT A L'ENTRETIEN ET CRÉER LE CONTACT

- o Maîtriser les impacts de sa communication non verbale et adopter la bonne posture,
- o Définir ses objectifs, rechercher les informations et préparer ses arguments,
- o Établir un contact propice à l'échange.


Chapitre 2 : DÉCOUVRIR LES BESOINS DE SON CLIENT ET SAVOIR ARGUMENTER

- o Pratiquer l'écoute active et l'empathie,
- o Savoir creuser les besoins de son client et l'art de la reformulation,
- o Préparer des arguments en réponses aux besoins détectés.

Chapitre 3 : MAÎTRISER LES RÈGLES D'OR DE LA NÉGOCIATION ET CONCLURE L'ENTRETIEN

- o Savoir traiter les objections,
- o Les 5 règles d'or de la négociation,
- o Conclure son entretien et organiser le suivi.

€ 390 HT

 2,5 heures

 Sessions 2020

Nous consulter

 Visionnez le teaser



Public Visé

Commerciaux, Chefs d'entreprises, Chargés de relation clients.



Prérequis

Aucun.



Compétences Visées

Une meilleure structuration et conduite de l'entretien de vente,
Augmentation du nombre de rdv débouchant sur une signature de contrat.

L'entretien de vente de prospection ou de suivi clients, nécessite d'établir une relation de confiance. Il est composé de 6 étapes permettant de comprendre le besoin de son interlocuteur et d'y répondre de manière la plus adaptée.

A travers ce SPOC, **Valérie RICHARD** vous permettra de maîtriser les enjeux de chacune de ces étapes et de trouver la bonne posture pour conduire des entretiens commerciaux efficaces.



Valérie Richard,
Formatrice RH