VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

Réussir ses entretiens de vente

Techniques Organisation Posture

Durée : 2 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

-Distinguer les deux étapes majeures dans la relation commerciale
- La prise de rdv
- L'entretien commercial.
- Jeux de rôle en appliquant les consignes d'appels téléphoniques performants.
- Négocier en situation d'entretien commercial simulé

Programme :

1- Augmenter les prises de rendez-vous commerciaux :
- Élaborer la méthodologie de préparation d'une prospection commerciale.
- Adopter une gestion du temps commercial optimale.
- Elaborer des supports de communication adaptés.
- Les éléments-clés pour chaque entretien.
- Mis en situation face à des prospects imaginaires pour parvenir à avoir un déroulé fluide, compréhensible et percutant.
- Sachez donner envie à votre interlocuteur de vous recevoir pour un entretien vente.
- Intéressez dès les premières minutes en quelques phrases et décrochez rapidement un rendez-vous

2- Mener une excellente négociation vente
- Méthodologie de préparation d'un entretien vente.
- Repérer les différentes phases d'un rendez-vous.
- Anticiper les erreurs à éviter.
- Mise en situation d'entretiens vente
- Pratiquer l'écoute active.
- Ecouter les signes des besoins et identifions les axes d'ouverture de vente.
- Reformuler puis à présenter son offre.

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.

Profils :

-Professions libérales, Commerciaux, Consultants, Chefs d'entreprise

Pre-requis :

- Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

Attendu :

- Attestation de formation

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Evaluation des acquis par questionnaire

Format d'intervention :

- Formation en entreprise
- Session collective
- Formation individualisée

Délai d'accès :

- 1 mois

Tarif :

- Inter 350€ / jour et par stagiaire
- Intra 1600€ / jour
- Formation à la carte possible

Votre contact :

Pascal Dupuy

pascal.dupuy@agileos.fr

06 73 84 58 71

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.