

Un entretien de vente ne s'improvise pas. Savoir **structurer son entretien**, utiliser **les bonnes méthodes et les bonnes attitudes** à chaque étape de l'entretien est primordial. Au cours de cette formation, vous découvrirez et vous approprierez **les techniques efficaces** du face à face client et développerez **vos performances**.

## ➤ OBJECTIFS

- ✓ Maîtriser les techniques du face-à-face prospect/client
- ✓ Réaliser des entretiens constructifs
- ✓ Convaincre et engager son prospect/client

## ➤ CONTENU

### Préparer ses entretiens

- Les essentiels de la préparation
- Savoir se fixer des objectifs concrets
- Prévoir les outils et supports nécessaires à l'entretien
- La préparation psychologique

### Les premiers instants du rendez-vous

- Créer le climat
- Cadrer son entretien (la méthode OPA)
- Susciter l'intérêt, donner envie

### Découvrir la réalité des besoins

- Besoin ou écart ?
- Construire son entonnoir de découverte
- Utiliser les bonnes questions
- Mesurer les écarts (méthode FOCA)
- Valider les critères de choix
- Reformuler et impliquer son interlocuteur

### Argumenter pour convaincre

- Construire son argumentation (méthode BAC)
- Définir sa vente d'idées, de solutions, de produits
- Exprimer ses arguments et valider leur pertinence

### Traiter les objections

- Creuser pour mieux comprendre
- Valider l'intérêt du client avant de traiter une objection
- Répondre efficacement à une objection

### Conclure son entretien

- Mesurer la pertinence de son entretien
- Engager son interlocuteur et obtenir des efforts

### Application dans le quotidien

Chaque participant

- Personnalise les méthodes à ses situations d'entretien prospects/clients
- S'entraîne au cours des mises en situations pour une meilleure appropriation
- Partage son retour d'expériences 1 mois plus tard en visioconférence

## ➤ PÉDAGOGIE

- ✓ Réflexion en groupes et en individuel
- ✓ Jeux de rôles, mises en situation sur des cas concrets liés à l'activité des participants

## ➤ PUBLIC

- ✓ Tout commercial souhaitant développer son efficacité dans les entretiens clients

## ➤ DURÉE ET PRIX

- ✓ 2 jours soit 14 heures
- ✓ 460€ HT/jour
- ✓ **Prise en charge des OPCO**
- ✓ **Retours et partages d'expérience 1 mois plus tard en visioconférence**

## ➤ VALIDATION

- ✓ Un questionnaire est adressé avant et après la formation afin de mesurer les éléments acquis
- ✓ Evaluation des participants en fin de formation
- ✓ Attestation de formation remise aux participants

## ➤ FORMAT

- ✓ Inter-entreprise
- ✓ Présentiel
- ✓ Limité à 9 participants pour garantir la personnalisation à chaque participant et le travail de groupe

## ➤ LES + DE CETTE FORMATION

- ✓ Méthodes adaptables à l'activité de chaque participant
- ✓ Chaque participant construit ses éléments de discours tout au long de la formation