

Techniques d'un entretien commercial en face à face efficace

Durée : 1 jour / 7 h

Tarifs : groupe 970 €

Modalité de déroulement : Présentiel

Utilité de la formation

Assurer des entretiens efficaces en BtoB

Objectifs de la formation

Acquérir la notion de culture commerciale en développant son efficacité commerciale de la préparation à la conclusion

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les différentes composantes de l'entretien commercial
- Renforcer ses capacités de vente et de négociation en rendez-vous physique
- Disposer d'astuces pour booster son activité commerciale

Principaux contenus pédagogiques

La maîtrise des différentes étapes de l'entretien commercial

- o La prise de contact
- o La découverte du client/prospect
- o L'argumentaire de vente de type SONCAS
- o Le repérage des attitudes du prospect/client et le processus de traitement des objections
- o La présentation du prix et les techniques de processus de conclusion
- o La prise de congé et le suivi de la vente
- ☑ Astuces pour doper son efficacité commerciale

Méthodes et moyens pédagogiques

Apports théoriques

Exercices : préparation aux différentes étapes de l'entretien

Méthodologie d'évaluation

Quiz

Simulations d'entretien commerciaux

Tarififications spécifiques

Cette formation peut être personnalisée aux besoins évalués avec le commanditaire

Intervenant•e

- MOREAU Martine
- mmoreau@gtdechets.fr
- 06.83.93.54.17

Publics concernés

Pré-requis

Niveau V (CAP/BEP) minimum

Public

Toute personne ayant un lien avec la vente de produits ou de services

Nombre de participants

5 minimum et 10 maximum

Type de formation

Inter, Intra

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Renseignements pris en amont sur les handicaps présents, dans le but si possible de s'adapter

Lieux

A définir

Dates de début et fin

A définir