

# 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](mailto: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