

Approfondir et réussir ses entretiens de vente

Cette formation est destinée à tous les vendeurs amenés à conduire des entretiens de vente approfondis.

OBJECTIFS

- Maîtriser et conduire les différents types d'entretiens commerciaux particulièrement en face à face
- Garantir le retour sur investissement de chaque entretien et développer son assertivité lors d'entretiens difficiles
- Pratiquer

PROGRAMME

Rappel : Comprendre mon marché et décrypter la relation commerciale

Analyser les différents types d'entretiens et bâtir des approches commerciales différenciées adaptées

- Identifier les différents types d'entretiens clients :
- Découverte client
- Qualification d'une affaire
- Défense d'une proposition
- Après-vente
- Reconquête
- Définir les approches commerciales adaptées à chaque entretien et leurs facteurs clés de succès

Structurer chaque type d'entretien et travailler les étapes et attitudes clés

- Créer un climat favorable au développement de la relation commerciale et anticiper les besoins : découvrir un client
- Cibler les besoins et détecter les feux verts : qualifier un projet
- Argumenter efficacement, traiter les objections, défendre son prix, obtenir un accord : défendre une proposition
- Faire un bilan équilibré et se projeter dans l'avenir avec le client : après-vente
- Savoir affronter les échecs et créer les conditions d'une reprise de la collaboration commerciale : reconquérir

Construire les suites de chaque entretien

- Se mettre d'accord avec le client sur les étapes à venir, planifier
- Synthétiser chaque entretien : exercices de rédaction

Identifier ses propres difficultés face à ses différents entretiens et pratiquer

- Auto-diagnostic
- Constructions de cas pratiques
 - > Simulations et enregistrements filmés

 **2 jours**

prix par participant

1 460 €HT

code formation : VE26

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Des simulations d'entretiens filmés et debriefés
- L'enrichissement du mini-guide personnalisé de vente

POUR QUI ?

- Tout vendeur B2B ou B2C conduisant des entretiens de vente

PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi les fondamentaux de la vente

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

- Debriefing collectif et bienveillant !

Enrichissement du mini-guide personnalisé de vente

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non

Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.