

Savoir mener ses entretiens de vente - PCC01A

Code produit : PCC01A

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 462,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et
collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Structurer un entretien de vente avec efficacité et clarté
- Clarifier son intention commerciale et adopter une posture assertive
- Identifier les besoins du client avec justesse
- Valoriser une offre cohérente avec les attentes exprimées
- Conclure en renforçant la relation et la fidélité du client

Programme de la formation

1. Se préparer mentalement et professionnellement
 - Clarifier son objectif et son état d'esprit

- Adopter une posture alignée et sereine
- 2. Créer un lien de confiance dès l'entrée en relation
 - Posture, écoute, assertivité
 - Soigner les premiers instants de l'échange
- 3. Explorer les besoins avec précision
 - Questionnement ouvert
 - Reformulation et adaptabilité
- 4. Présenter une offre personnalisée et cohérente
 - Valorisation de l'offre en lien avec le client
 - Présentation du prix avec assurance
- 5. Conclure l'entretien et renforcer la relation
 - Répondre sereinement aux objections
 - Finaliser l'échange et poser les bases d'un suivi

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposé à partir d'un diaporama
- Jeux de rôles et mises en situation
- Réalisation de cas pratiques
- Échanges d'expériences

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.