

**Développement des Hommes et des Organisations
Solutions de formation**

“Réussir ses entretiens de vente ”



Réussir ses entretiens de vente

Public cible

Indépendant, entrepreneur, commercial, délégué commercial, responsable de clientèle souhaitant optimiser ses compétences et développer son chiffre-d'affaires.

Objectifs

- Savoir faire bonne impression dès les premières minutes de l'entretien
- Qualifier efficacement le client afin d'évaluer son potentiel
- Ecouter et poser les questions clés qui permettront d'élaborer un argumentaire percutant
- Répondre avec calme, professionnalisme et détermination aux objections du client
- Défendre son prix et faire signer

Cette formation est très concrète. Les exemples et exercices sont tirés des expériences des participants. Les apprenants sont opérationnels dès leur retour au bureau.

Format : 2 jours

Contexte

Le cycle de vente
Préparer l'entretien

La prise de contact

Briser la glace et initier le dialogue
Se présenter, présenter l'entreprise

Découvrir les besoins du client

Savoir questionner habilement
Pratiquer l'écoute active pour mieux rebondir.
A la découverte du client : organigramme, circuit de décision, chiffres clés...
Analyser les besoins et les différents leviers de motivation.
Que faire quand le client n'a pas de besoin ?

Argumenter et convaincre son client

Créer une suite logique après la découverte des besoins.
Démontrer l'adéquation de la solution aux besoins.
Se différencier de la concurrence.

Mettre en avant les bénéfiques clients
Les plus « séduction »
Engager progressivement le client

Faire des objections des opportunités

Transformer une objection en élément positif.
Identifier les types d'objections et les anticiper.
Présenter son prix
Traiter l'objection du prix
Soulever les dernières difficultés possibles
Négocier gagnant-gagnant

Conclure l'entretien

Déceler les signes qui montrent qu'il est temps de conclure.
Obtenir la validation du client.
Prendre congé.