



Mener des entretiens commerciaux efficaces

► Objectifs

Identifier les composantes essentielles du face à face, de la préparation à la conclusion de l'entretien. Gagner de la crédibilité auprès des interlocuteurs rencontrés par une démarche et un comportement professionnels.

► Contenu

Préparer son entretien :

- Doubler ses chances de succès
- Comment fixer des objectifs de visites concrets

Démarrer l'entretien :

- Savoir équilibrer séduction et pouvoir (Réussir son OPA)
- Une bonne communication pour bien vendre
- S'adapter aux différents profils d'interlocuteurs

Comment découvrir les vrais besoins des entreprises ?

- Constituer son entonnoir de vente
- Motiver son interlocuteur à donner de l'information
- Valider et hiérarchiser les besoins
- Intégrer les critères de choix pour préparer son argumentation

Argumenter pour convaincre :

- Préparer des arguments percutants • Construire un argumentaire pertinent et structuré

Lever les résistances :

- Identifier et comprendre les objections • Savoir les traiter avec efficacité

Conclure son entretien de vente :

- Quand commence la conclusion ? • Impliquer pour pousser à la décision • La notion d'engagement

► Pédagogie

Alternance d'apports opérationnels, d'exercices individuels ou en groupe et de mises en situation. Support pédagogique pour la prise de note. Guide des Clés de l'entretien de vente remis en fin de stage. Plan d'Engagement Personnel de suivi préparé avec l'aide du consultant détaillant les axes de travail pour le participant.

Public

Tout commercial souhaitant acquérir ou perfectionner son efficacité en face-à-face

Durée

2 jours

Animation

intra-entreprise
Inter-entreprises

Contact

Tél. 01 49 69 47 00
Email : infos@b-flower.com
www.b-flower.com

Nombre maximum
de participants : 9

