

Formation - Enfin un entretien de vente efficace !

Formez-vous en distanciel à l'entretien de vente grâce à une alternance de classes virtuelles et de travail individuel asynchrone.

Prospection

Vente

CODE : 4515 | Mise à jour : 17/11/2020

Objectifs

- Préparer l'entretien de vente
- Structurer l'entretien de vente : prendre contact, découvrir les besoins du client, argumenter, répondre aux objections
- Conclure et assurer le suivi de l'entretien de vente

Contenu de la formation

Alternance de travail individuel asynchrone (6h au total) et de travail de groupe synchrone en classe virtuelle (8 visioconférences de 1h30)*

Séquence 1 – Vendre et prospecter : 2 classes virtuelles de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone*

- Comprendre le parcours d'achat,
- Identifier les différentes étapes de l'entretien de vente
- Définir sa cible de prospection
- Construire ses outils de suivi de prospection
- Construire son pitch téléphonique
- Maîtriser son pitch téléphonique

Séquence 2 – Préparer son entretien de vente : 2 classes virtuelles de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone*

- Construire sa bibliothèque de questions à poser au client
- Construire un argument de vente avec la méthode APB (Avantages, Bénéfices, Preuves)
- Reconnaître les différentes typologies de clients et les leviers de motivation de ceux-ci avec la méthode SONCASE
- Construire sa banque d'arguments pour y piocher les arguments adaptés à chaque client
- Préparer un entretien de vente spécifique

Séquence 3 – Rencontrer et convaincre : 2 classes virtuelles de

FORMATION À DISTANCE

PUBLIC CIBLE

Commercial.e, technico-commercial.e, entrepreneur.e, business developer

PRÉ-REQUIS

Disposer d'un ordinateur avec une bonne connexion réseau - Maîtriser les produits à vendre

DURÉE

18 heures

SESSION INTRA

Nous consulter

1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone*

- Réussir son premier contact
- Découvrir tout ce qu'on a besoin de savoir du client pour pouvoir le convaincre
- Comprendre les biais cognitifs à l'œuvre dans un entretien de vente
- Valoriser son prix

Séquence 4 – Conclure la Vente : 2 classes virtuelles de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone*

- Construire sa boîte à outils « réponses aux objections »
- Traiter les objections
- Conclure la vente
- Mettre en œuvre son **Plan d'Action Personnel** (et plan d'action d'équipe si plusieurs membres d'une même équipe participent à la formation)

* durée estimée pour le temps de travail asynchrone, durée réelle pour les classes virtuelles (visioconférences)

A l'issue : création d'un **groupe d'échange** entre stagiaires pour approfondir les apprentissages.

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Jeux pédagogiques
- Mises en situation
- Travaux de réflexion en groupe
- Vidéos

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales
- Grille d'autopositionnement avant/après la formation
- Quiz final

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★★ 100% (5)



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com