

# REUSSIR SON ENTRETIEN DE VENTE

Réf. : CO - 02

2 jours + suivi à 6 mois offert  
Soit 14 heures de formation

## Développement Commercial

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Se préparer psychologiquement et techniquement à son entretien de vente.
- Réussir son entretien de vente et capitaliser sur les pratiques gagnantes.

### PUBLIC VISE

- Collaborateur souhaitant ou devant s'approprier les prospections gagnantes.

### PRE REQUIS

- Connaître les produits/services et marché de son entreprise.

**DURÉE** : 14 Heures

- **Formule en présentiel** :  
2 jours + suivi à 6 mois offert

### INTERVENANT

- Consultant expert en développement commercial 20 ans d'expérience professionnelle.

### EVALUATION

- **Attestation de Formation**

### A Noter :

- ¾ de pratique – entraînement à l'entretien de vente
- élaboration d'un plan de progression individuel
- Suivi à 6 mois offert

### PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

#### Jour 1 - Réussir son entretien de vente, et conclure un vente:

- Cerner les qualités d'un bon négociateur, réaliser son autodiagnostic et se situer
- Définir le profil de vos interlocuteurs clients
- Rechercher leurs besoins, objectifs, motivations et trouver des marges de manœuvre

#### Se préparer techniquement à l'entretien de vente :

- Recueillir **des informations pertinentes** de votre client et son environnement
- Fixer les résultats attendus, les étapes clés de l'entretien de vente, les blocages possibles et les solutions alternatives
- Préparer les points clefs de **l'argumentation** : avantages, bénéfices pour le client, différences avec la concurrence
- Préparer les supports utiles pour présenter une **proposition attractive**

#### Jour 2 – Réussir son entretien de vente :

- Débuter l'entretien et **instaurer la confiance**
- Se **centrer sur les attentes** de votre client
- **Argumenter et convaincre sur les avantages** de votre offre
- Négocier les tarifs, les contreparties
- Traiter les objections
- Conclure et engager la suite des étapes pour concrétiser la vente

#### Bâtir votre plan de progression gagnant

- Définir **individuellement les actions efficaces** à mettre en œuvre pour améliorer sa prospection téléphonique et terrain

**Evaluation à chaud du module de formation et engagements des participants à trois actions à mener.**

### METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Centrée sur la pratique, notre démarche pédagogique **est active et interactive.**
- Recours à plusieurs modes d'animation **actifs** dans lesquels l'intervenant propose en alternance :
  - des exercices concrets individuels et collectifs ; des apports méthodologiques ; **des mises en situation** et entraînement à conduite de l'entretien de vente, des **discussions et échanges** sur les situations professionnelles à gérer.

### MODALITES D'ORGANISATION

- Limite de 6 participants – Sauf intra entreprise
- En limitant le déplacement du stagiaire. Aix en Provence ou Marseille
- Coût H.T. devis envoyé sur demande



CONSEIL FORMATION & COMPETENCES  
Entre2postes

Contactez nous ! [www.conseil-formation-competences.fr](http://www.conseil-formation-competences.fr) ou 06 87 41 24 75