



Réussissez vos Entretiens de Vente !

OBJECTIF :

Faire que chaque entretien client soit une véritable opportunité pour conclure une vente :
Savoir préparer son entretien pour être plus efficace
Comprendre et maîtriser les étapes clés de l'entretien
Adapter sa proposition au besoin du client

Profil du stagiaire :

Commercial junior souhaitant acquérir les clés de l'entretien de vente
Commercial confirmé qui souhaite "retravailler" ses techniques et les remettre à jour.

Compétences visées :

Savoir établir une relation de confiance avec son client dès le début de l'entretien
Savoir poser les bonnes questions pour comprendre le besoin du client
Savoir faire une argumentation adaptée aux besoins du client
Savoir conclure au bon moment en utilisant la technique la plus appropriée

Programme :

La préparation de l'entretien de vente

Les éléments indispensables à maîtriser
Comprendre la problématique de votre client

l'accueil

Les clés pour créer une relation de confiance
Savoir se présenter et présenter sa société
Savoir accueillir le client dans un espace de vente

La découverte

Savoir poser les bonnes questions
Organiser son plan de découverte
Comment conclure sa découverte ?

L'argumentation

Quels sont les arguments les plus adaptés à votre interlocuteur ?
Comment les présenter ?
Savoir accueillir et répondre aux objections efficacement.

La conclusion

A quel moment conclure ?
Comment conclure ?
Les principales techniques de conclusion

Que faire après son entretien ?

Quelles actions clés faut-il entreprendre ?

Plan d'action

Mise en place de votre plan de progression

Formation en Intra 2 jours