



Entretien de vente : entraînement intensif

Renforcer ses réflexes gagnants pour mieux vendre

Comment maximiser ses performances commerciales ? En développant en toute situation de vente les comportements qui feront la différence. C'est l'objectif de ce séminaire de perfectionnement aux techniques de vente, véritable booster des performances : s'entraîner de façon intensive sur des situations de vente très concrètes pour acquérir les réflexes gagnants aux moments clés du face à face client.

Profil des participants

- Commercial terrain, ingénieurs d'affaires, déjà formés aux techniques de vente et expérimentés qui souhaitent accélérer l'acquisition des bons réflexes.
- Managers commerciaux souhaitant formaliser les bonnes pratiques de la vente pour coacher efficacement leurs équipes.

Bénéfices de la formation

- Identifier rapidement ses atouts, repérer ses accélérateurs de performance commerciale.
- Accélérer l'acquisition des réflexes efficaces dans le face-à-face pour vendre.
- S'entraîner à développer les réflexes gagnants dans toutes les situations clients, même difficiles.

Comment se déroule cette journée ?

- Entraînements à la reformulation, entraînements à la conclusion de la vente, gestion des conflits... : les entraînements, exercices et mises en situation constituent 100 % de cette journée de formation commerciale.

Programme

- Créer rapidement l'intérêt pour le client, le prospect**
 - Rassurer le client dès les premiers instants.

- Montrer son professionnalisme : élaborer son propre pitch.
- Trouver le bon canal de communication.

2_ Réaliser un diagnostic complet des besoins du client

- Conduire l'entretien pour connaître les vraies attentes du client.
- Impliquer le client dans la recherche de la solution.
- Donner envie de s'exprimer aux clients les moins bavards.

3_ Personnaliser sa proposition pour renforcer l'impact sur le client

- Donner de l'ampleur à sa phase d'argumentation.
- Prendre appui sur les motivations pour développer des arguments "sur mesure".

4_ Faciliter la décision du client : l'art de conclure la vente

- Saisir le bon moment et déclencher la prise de décision.
- Gérer un refus ou un accord partiel.
- Aider le client à revendre en interne.

5_ Vendre dans les cas les plus difficiles

- Rebondir sur une situation de conflit.
- Trouver et vendre une solution acceptable pour les deux parties.
- En profiter pour vendre plus et mieux.

Z Les + de cette journée Z

- Un groupe limité à 9 personnes pour un entraînement de chaque participant.
- Un diagnostic flash réalisé en amont de la formation permet à chacun de repérer ses atouts et ses sources de performance commerciale.
- Des conseils personnalisés du "coach expert" qui challenge les participants tout au long de la formation.

- Des entretiens de vente filmés pour des débriefs approfondis.
- Chaque participant repart de la formation avec sa vidéo personnelle de ses entretiens de vente.
- Une vidéo modèle permet d'ancrer de façon durable les bonnes pratiques et facilite la transposition au contexte du participant.

Pour aller plus loin...

Pour traiter avec sérénité et efficacité les situations difficiles de la vente et de la négociation commerciale, il est recommandé de suivre en complément de cette journée, la formation - **Entraînement au traitement des objections** (réf. 7564).

1 JOUR

Réf. 765

23 € HT Paris
20 € HT Régions

850 € HT

Paris

15 jan
12 fév
26 mars
14 mai
2 juil
3 sep
15 oct
12 nov
17 déc

Lyon

19 mars

28 mai

22 oct

Marseille

2 avr

11 juin

29 oct