

Entretien de vente ou commercial

Objectifs pédagogiques :

Être capable de mener un entretien de vente ou commercial en respectant les différentes étapes pour arriver à conclure une vente dans le cadre d'une relation gagnant gagnant.

Pré-requis : Avoir des attentes personnelles et une motivation pour la vente.

Public visé : Pour les futurs ou jeunes commerciaux.

Programme :

- La préparation pour un entretien de vente(CQQCOQP)
- La structure de l'entretien :
 1. Psychologique : AIDA
 2. Mécanique : les étapes de la vente et la règle des 6 C.
- Contact : la première impression
- La présentation : la règle des 4 x 20
- La découverte des motivations, des mobiles d'achat, des besoins (SONCAS, CONSEILS).
- L'argumentation : transformer les caractéristiques techniques du produit en bénéfices et en avantages pour le prospect.
- Le traitement des objections
- La conclusion
- La recommandation
- Le suivi commercial

Méthodes pédagogiques :

- Exposés théoriques
- Tour de table
- Sous-groupes
- Jeux de rôle

Durée : 2 à 4 jours (selon le nombre de participants)

Dates :

en inter voir le planning

en intra nous contacter

Modalités d'évaluation : Bilan pédagogique à la fin de la formation

Attestation de fin de formation délivrée

Accessibilité aux personnes handicapées : nous contacter

Tarifs : voir dans onglet tarifs

Nathalie HOURDEBAIGT 3 rue du Docteur Charles Nogaret 64270 SALIES DE BEARN

Mobile sur tout le sud de l'Aquitaine 64 et 40 : Pau, Oloron Sainte Marie, Mauléon, Saint Palais, Navarrenx, Sauveterre de Béarn, Orthez, Salies de Béarn, Peyrehorade, Bayonne, Dax, Mont de Marsan, et l'ouest de Midi Pyrénées 65 : Lourdes, Tarbes,....

SIRET 799 174 354 00032

Code APE 8559A Formation continue d'adultes

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640444064 auprès du Préfet de la région Nouvelle Aquitaine

Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation.