



# Vente & négociation

## % Réussir ses entretiens commerciaux

### Objectifs

Préparer et structurer ses entretiens commerciaux.  
Se doter de méthodes pour réussir chaque étape d'un entretien de vente.  
Gagner en impact lors de situations de vente difficiles.

### Thèmes principaux

Respecter la structure d'un entretien de vente  
Préparer son entretien : 3 points majeurs  
Mener et garder la maîtrise de l'entretien  
Obtenir des informations et créer la relation par l'adaptation  
Travailler sa capacité de persuasion  
Faire face aux situations et interlocuteurs difficiles  
Conclure et pratiquer l'autoanalyse

### Cible

Commercial, ingénieur commercial, conseiller de vente, assistant commercial.

Nombre de participants : 12 personnes maximum, 4 personnes minimum pour les modules de formation – 8 personnes maximum, 4 personnes minimum pour les modules de training

Modalités pédagogiques : selon les objectifs et le parcours pédagogique : apports de méthodologie et d'outils, jeux de rôles, simulations, vidéos, utilisation du e-learning, du social learning...

Durée et séquençement, modalités tarifaires, modalités d'évaluation : à étudier avec vous en fonction de votre contexte, de vos objectifs, de vos outils internes