



% 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