



VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

## Réussir ses entretiens de vente

### Techniques Organisation Posture

**Durée :** 2 jours    **Déroulement :** Présentiel

#### Objectifs :

- Distinguer les deux étapes majeures dans la relation commerciale
- La prise de rdv
- L'entretien commercial.
- Jeux de rôle en appliquant les consignes d'appels téléphoniques performants.
- Négocier en situation d'entretien commercial simulé

#### Programme :

- 1- Augmenter les prises de rendez-vous commerciaux :
  - Élaborer la méthodologie de préparation d'une prospection commerciale.
  - Adopter une gestion du temps commercial optimale.
  - Elaborer des supports de communication adaptés.
  - Les éléments-clés pour chaque entretien.
  - Mis en situation face à des prospects imaginaires pour parvenir à avoir un déroulé fluide, compréhensible et percutant.
  - Sachez donner envie à votre interlocuteur de vous recevoir pour un entretien vente.
  - Intéressez dès les premières minutes en quelques phrases et décrochez rapidement un rendez-vous
- 2- Mener une excellente négociation vente
  - Méthodologie de préparation d'un entretien vente.
  - Repérer les différentes phases d'un rendez-vous.
  - Anticiper les erreurs à éviter.
  - Mise en situation d'entretiens vente
  - Pratiquer l'écoute active.
  - Ecouter les signes des besoins et identifions les axes d'ouverture de vente.
  - Reformuler puis à présenter son offre.

**Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.**

#### Profils :

- Professions libérales, Commerciaux, Consultants, Chefs d'entreprise

#### Pre-requis :

- Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

#### Attendu :

- Attestation de formation

#### Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

#### Modalités d'évaluation :

- Evaluation des acquis par questionnaire

#### Format d'intervention :

- Formation en entreprise
- Session collective
- Formation individualisée

#### Délai d'accès :

- 1 mois

#### Tarif :

- **Inter 350€ / jour et par stagiaire**
- **Intra 1600€ / jour**
- **Formation à la carte possible**

#### Votre contact :

**Pascal Dupuy**

[pascal.dupuy@agileos.fr](mailto:pascal.dupuy@agileos.fr)

**06 73 84 58 71**

*Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.*