HM FORMATION

Programme de formation

Conduire efficacement un entretien commercial

Durée : 14 h

Objectifs : Savoir conduire un entretien commercial structuré pour accroître ses ventes.

Pré-requis : Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone

Public : Vendeurs, Commerciaux et Technico-Commerciaux, Chargés d'affaires, Consultants, Chargés de mission, Assistants et tout collaborateur souhaitant évoluer vers une carrière commerciale.

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :
Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.
Ordinateur portable pour chaque participant. Le stagiaire pourra amener le sien si il le souhaite.
En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Autodiagnostic
Test de personnalité
Méthode interactive
Ateliers et mise en situation autour de cas pratiques
Jeux de simulation et jeux de rôles filmés
Débriefing et commentaires points forts/pistes d'amélioration
Conseils personnalisés

Modalités d'évaluation des connaissances ou d'appréciation des résultats de l'action de formation : Tests pratiques complété par une auto-évaluation des acquis de formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Détail du programme :

QU'EST-CE QU'UN BON VENDEUR ?

Savoir créer la confiance
La technique de l'écoute active
L'empathie
Le dialogue assertif
Autodiagnostic

LA PREPARATION

Pourquoi se préparer ?
Rappel rapide des techniques fondamentales de préparation de visite
Ateliers

LA PRESENTATION

Savoir se présenter
Démarrer l'entretien de visite
Créer un climat de confiance
Le verbal et le non verbal
Ateliers

L'ARGUMENTAIRE DE VENTE

Construire un argumentaire (rappel)
Comment utiliser son argumentaire
Ateliers

LA DECOUVERTE DU BESOIN

Schéma global de la découverte
L'écoute active et les techniques de questionnement
Ateliers

LA CONCLUSION DE LA VENTE

Les signaux d'achats
Les techniques de conclusion
Savoir prendre congé
Après-vente
Ateliers

Sanction de la formation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)