



C L'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME COMMERCIAL REUSSIR SES ENTRETIENS DE VENTE : NIVEAU I

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION

IDENTIFIER LES LEVIER DES LA
PRÉPARATION

1

CONNAÎTRE LES TECHNIQUES DE
 DÉTECTION DES BESOINS À COMBLER

2

IDENTIFIER LES CRITÈRES D'UNE
 ARGUMENTATION PERSUASIVE

3

PROGRAMME

1 PRÉPARER SON ENTRETIEN COMMERCIAL

- Assembler le puzzle de la préparation
- Définir des objectifs SMART
- Se préparer matériellement et mentalement

2 DÉCOUVRIR LE MONDE CACHÉ DU PROSPECT

- Construire son entonnoir de découverte
- Identifier les besoins implicites et explicites
- Repérer les motivations d'achat
- Faire émerger les insatisfactions

3 DÉVELOPPER UNE ARGUMENTATION PERSONNALISÉE

- Reformuler : obtenir des OUIs
- Valoriser l'offre qui répond aux insatisfactions
- Adapter sa présentation aux motivations d'achat
- Analyser et traiter une objection : Méthode AIR

4 CONCLURE ET SUIVRE LE RENDEZ-VOUS

- Obtenir un engagement client
- Convenir de l'étape suivante
- Planifier et suivre ses engagements

VALIDER SON PLAN D'ÉVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

DURÉE

2 jours - 14h
Format distanciel nous consulter

PUBLIC

Commercial(e), chargé(e) d'affaires, tout collaborateur avec une fonction commerciale
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

PRE REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post-formation à la carte

SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>