PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT
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 **4 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. PRÉPARER SON ENTRETIEN COMMERCIAL
2. DÉCOUVRIR LE MONDE CACHÉ DE SON INTERLOCUTEUR
3. DÉVELOPPER UNE ARGUMENTATION PERSONNALISÉE
4. CONCLURE ET SUIVRE LE RENDEZ-VOUS

PROGRAMME

1 PREPARER 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 PERSONNALISEE

- Reformuler : obtenir des OUIs
- Valoriser l'offre qui répond aux insatisfactions
- Adapter sa présentation aux motivations d'achat
- Analyser et traiter les objections : 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'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

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

DUREE

2 jours
Format distanciel nous consulter

PUBLIC

Commerciaux, chargé(e)s d'affaires...
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'entrainement
- 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

- Mises en situations filmées avec débrief pédagogique
- 20 ans d'expérience commerciale

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