



**C L'Homme Conseil**  
Développeur du Capital Humain

## 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



### 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 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'ÉVOLUTION PERSONNEL (PEP)

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

### DURÉE

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'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

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

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