



CL'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT REUSSIR SES ENTRETIENS DE VENTE : NIVEAU II

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

ADAPTER SON APPROCHE
COMMERCIALE

1

EXPLORER DES BESOINS IMPLICITES

2

PASSER DE L'ARGUMENTATION À LA
PERSUASION

3

ACCEPTER LE JEU DE LA NÉGOCIATION

4

PROGRAMME

1 ADAPTER SON APPROCHE COMMERCIALE

- Repérer les 4 styles de vente
- Connaître les critères d'une vente agile
- Identifier le profil de son interlocuteur
- Passer de l'écoute à « l'écoute active »

2 EXPLORER LES BESOINS IMPLICITES

- Connaître les 4 types de questionnement
- Transformer le besoin implicite en besoin explicite
- Connaître les critères d'insatisfaction
- Faire prendre conscience du besoin à combler

3 PASSER DE L'ARGUMENTATION À LA PERSUASION

- Ouvrir son cadre de référence
- Découvrir les effets persuasifs
- Faire de l'objection un atout pour convaincre
- Savoir différencier son offre

4 ACCEPTER LE JEU DE LA NEGOCIATION

- Valoriser son offre et annoncer son prix
- Identifier les intentions de son interlocuteur
- Evaluer les concessions et contre-parties
- Négocier avec assertivité

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

Commercial, chargé(e) 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 d'expérience commerciale

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