

Mener des entretiens commerciaux efficaces

Performance commerciale
- Ref. ECE-B**New**

Objectifs

- Identifier les composantes essentielles du face à face, de la préparation à la conclusion de l'entretien
- Gagner de la crédibilité auprès des interlocuteurs rencontrés par une démarche et un comportement professionnels

Pédagogie

•

Pré-requis

- Commercial débutant ou confirmé.

Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire à compléter et nous retourner afin d'identifier ses axes de perfectionnement.



Et ensuite, en option ...

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

Programme

- **Planifier son activité**
 - Se préparer mentalement
 - Définir systématiquement un objectif de visite
 - Comprendre les situations de vente : favorable ou défavorable ?
- **Démarrer l'entretien**
 - Comprendre ce qu'attend votre client d'un premier contact
 - Réussir sa prise de contact : les approches OPA et PPP
 - Ajuster sa posture de communication : empathie ou projection ?
 - Présenter les spécificités de son entreprise avec le PITCH
- **Comment découvrir les besoins des entreprises ?**
 - Distinguer enjeux, besoins, critères
 - Comprendre le processus de décision d'un client
 - Bâtir sa stratégie de questionnement pour impliquer le client
 - Reformuler les réponses
- **Argumenter pour convaincre**
 - Préparer des arguments percutants
 - Construire un argumentaire pertinent et structuré
 - Renforcer l'impact de ses arguments avec les techniques d'influence
- **Lever les résistances**
 - Identifier et comprendre les objections
 - Savoir les traiter avec efficacité
- **Conclure son entretien de vente**
 - Identifier les clignotants de la décision
 - Maîtriser les techniques de conclusion

Public concerné

- Tout commercial souhaitant acquérir ou perfectionner son efficacité en face-à-face.