



S'entraîner à l'entretien de vente – Module 6

Ou comment acquérir les fondamentaux d'une vente en face à face



Maîtriser l'introduction et la présentation

- les 20 premiers pas, gestes, mots
- Le plan et l'objectif de l'entretien
- La présentation de son entreprise en 90'' pour susciter l'intérêt



Maîtriser la technique du questionnement pour orienter

- Questions ouvertes, fermées, miroirs, de rebond, alternatives
- La reformulation et la validation des besoins (les 3 R)



Maîtriser la présentation des solutions

- L'offre de services adaptée aux besoins du client
- Les techniques de présentation des Avantages/Bénéfices clients
- La validation de l'intérêt du client



Maîtriser la défense du prix et le traitement des objections

- Présentation d'un prix et la défense d'une marge
- Les 4 familles d'objection, les contrer et les réfuter



Maîtriser les techniques de closing

- Les techniques d'engagement mutuel
- Les techniques de conclusion d'un entretien
- La préparation de l'étape suivante



Objectif de la formation

S'entraîner aux différentes phases de la technique de vente en **face à face**.

De l'introduction et la présentation de son entreprise en 90'' jusqu'aux phases de **closing** et de décompression, ces 2 journées d'entraînement apportent aux stagiaires les conseils pratiques et la méthode d'une vente réussie. Les jeux de rôles et les mises en situation sont décortiquées à la **Vidéo**, outil indispensable à la montée en compétence.

Méthode pédagogique

Ces différentes phases sont personnalisées à l'environnement de l'entreprise et incluent les produits et services vendus. Le module existant est adapté aux besoins de chaque client et a pour but de faire travailler les participants sur les étapes précises d'un acte de vente en **face à face**.

Pragmatiques et très opérationnels, les jeux de rôles et les mises en situation **Vidéo** sont commentés par un professionnel de la vente.



Votre demande personnalisée pour un tarif Intra-entreprise :
Mail : joanna@cdldeveloppement.fr

Durée et lieu : 2 jours

En entreprise ou tout autre lieu proposé par CDL développement. **PARIS & Province**.

Tarifs & frais : sur demande

Pour optimiser la compréhension et l'appropriation de chaque stagiaire, les groupes sont limités à 6 personnes. Les supports personnalisés sont délivrés sous formes d'un manuel pédagogique, d'un CD rom et d'une clef USB.

Frais de repas en supplément.

Financement possible :

FAFIEC – OPCA – AGEFOS – DIF

Groupe de 6 stagiaires

Demandez Joanna HIM pour toute information complémentaire au **06.71.60.79.17**
Mail : joanna@cdldeveloppement.fr

Suivi & contrôle des acquis

A la suite de chaque module, un questionnaire portant sur :

- Le degré d'appropriation de la formation
- Les actions programmées
- Les résultats attendus

est envoyé, par mail à chaque stagiaire.