

# CDL | développement

L'essentiel de la formation entretien de vente



# CDL | développement

## L'entretien de vente

**Objectif :** Acquérir les fondamentaux d'un entretien de vente en face à face. De la présentation de son entreprise à la conclusion en passant par la négociation commerciale.

- ✓ **Lieu de formation :** Présentiel (dans vos locaux ou lieu à définir) & A distance (possible)
- ✓ **Pré requis :** Posséder les qualités commerciales et de négociation en BtoB et occuper une fonction de vente simple en face à face.
- ✓ **Public :** Toute personne ayant une fonction commerciale de développement sur des clients ou des prospects.
- ✓ **Durée :** 14 heures
- ✓ **Tarifs intra :** 3.600 € HT

### Moyens pédagogiques :

Partage de documents et supports pédagogiques (Word, Powerpoint) pendant les sessions pour intégrer, relire les concepts évoqués. Ecran, téléphone, Paper Board. Les supports pédagogiques sont transmis en totalité à l'ensemble des participants à l'issue de sessions de formation.



### Pédagogie

La pédagogie mise en œuvre doit inciter le stagiaire à s'impliquer fortement dans son travail et donc devenir acteur responsable de sa formation, motivé par ses propres progrès. Les échanges doivent permettre de travailler les besoins spécifiques du stagiaire et d'adapter la formation à son rythme. **Méthode interactive et structurée qui permet :**

- > Préparer et se préparer à la négociation commerciale
- > Maîtriser l'Elevator Pitch en 90"
- > Utiliser le questionnement
- > Identifier les besoins d'entreprise
- > Valider les besoins personnels
- > Maîtriser l'argumentation CABP
- > Gérer les objections facilement
- > Annoncer un prix de vente et le défendre
- > Conclure une vente avec brio

# L'entretien de vente

## Programme détaillé

### JOUR 1 matin

- Tour de table et présentation « croisée » des stagiaires
- Rappel des objectifs du stage en 5 points
- Rappel des 4 phases majeures d'une approche gagnante
- Les principes de communication (la gestuelle, le ton, les mots)
- La technique de présentation (les 4X20)

### JOUR 1 après-midi

- Maîtriser le Pitch de présentation de son entreprise en 90"
- Exercice et mise en situation
- L'art du questionnement ou comment détecter les besoins d'un client
- Les 6 typologies de questions
- Exercices personnels et collectifs

### Accessibilité

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).



### Méthodes d'évaluation des acquis

Les exercices de mise en situation à chaque module du programme vont permettre au formateur d'évaluer les acquis grâce à une écoute et une observation active pour identifier le vocabulaire utilisé, le comportement, l'approbation et l'application de la méthodologie.





**CDL** | développement  
L'entretien de vente

**JOUR 2 matin**

- La validation et la compréhension des besoins
- Présentation de l'offre et l'argumentation CABP
- Comment sublimer votre VUM (Valeur Unique de Marché)
- Exercices personnels et collectifs
- La gestion des objections simples et efficaces

**JOUR 2 après-midi**

- Comment annoncer le prix et défendre
- Comment conclure un entretien et préparer la prochaine étape
- Les 5 techniques de conclusion
- La mise en pratique et les mises en situation
- Tour de table, questions/réponses

## Besoin d'informations supplémentaires ?

Contactez-nous directement au :

**+33 6 71 60 79 17**

Nous vous rappellerons dans les 24h.

