

Acquérir les étapes clés d'un entretien de vente



OBJECTIFS

- Acquérir les bases du contact client afin de développer ses ventes
- Réussir ses entretiens en identifiant les étapes clés d'un processus de vente



PROGRAMME

Réussir son contact client

Les mots, la voix et la posture
S'adapter au comportement du client
Identifier son style de vente

Comprendre les enjeux du client

Proposer et argumenter une solution
Répondre aux objections
Conclure, prendre congé et relancer

Les étapes clés d'un entretien de vente

Se préparer : objectifs, informations clés et stratégie d'entretien
Créer un climat de confiance
Ecouter en mode actif

S'entraîner sur des cas réels

Créer des contextes réels

PUBLIC – PREREQUIS

Toute personne souhaitant développer ses capacités à négocier

PEDAGOGIE

Méthode participative et active
Mise en situation et jeux de rôles

MOYENS ET OUTILS

Apport théorique
Cas pratique et scénario pour jeux de rôles

MODALITES D'EVALUATION

Positionnement pré et post formation par le formateur
Bilan oral de fin de formation
Appréciation des acquis sur l'attestation de formation
Grille d'évaluation individuelle de fin de formation

DUREE

2 jours soit 14 heures

DATE

Nous consulter

PRIX

Nous consulter



Accessible aux personnes
en situation de handicap
Référent handicap : 02 54 53 52 05

CONTACT**NATHALIE PRIN**

16 Place Saint Cyran
36 000 Châteauroux
02 54 53 52 02 – 02 54 53 52 00
fpc@indre.cci.fr
www.campus-centre.fr

Siret : 183 600 014 000 17
N° d'activité formation : 2436P000136

