

AVANT J'AIMAIS PAS VENDRE (MENER EFFICACEMENT UN ENTRETIEN DE VENTE)

Alain MULERIS de VITAMINE V est consultant formateur en développement commercial. Plus de 20 ans de pratique de vente et de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise. Auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » Eyrolles.

Ancien JD.

[Profil LinkedIn](#)

OBJECTIFS

Amener les participants à ne plus subir la vente et à réussir leurs rendez-vous client, en face à face et/ou au téléphone.

1. Mener efficacement un entretien de vente.
2. Comprendre les mécanismes de la communication de vente.
3. Appliquer les différentes phases d'un rendez-vous (les 4 C).
4. Préparer ses rendez-vous.
5. Maîtriser les principales techniques de vente.
6. Conclure un entretien dans le but de gagner une vente.
7. Travailler la confiance en soi pour être plus efficace.

A l'issue de cette formation, le participant saura quel type de vendeur il est ; il sera capable de conduire un rendez-vous commercial en maîtrisant les principales techniques de la vente.

PROGRAMME

1^{ère} demi-journée : La vente, c'est quoi ? Les objectifs du rendez-vous. Identifier ses freins et s'appuyer sur ses moteurs.

2^{ème} demi-journée : Comment influencer son interlocuteur. Les principes de PNL. Les principes fondamentaux de la vente. Les 4 phases du rendez-vous commercial.

3^{ème} demi-journée : Réponses aux objections. Travailler son mental. Jeux de rôles.

4^{ème} demi-journée : Jeux de rôles et exercices pratiques de mise en situation en vidéo. Respecter vos engagements commerciaux et votre plan d'actions.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Travail collaboratif entre les participants et l'animateur. Pédagogie participative.
- Autour de contenus théoriques et d'expertise professionnelle, l'animateur privilégiera l'échange d'expérience. Le travail en groupe permettra à chacun d'obtenir un retour sur le cas précis de son entreprise.
- Simulation d'entretien de vente filmé en vidéo. Chaque participant repart avec son rendez-vous commercial capté en vidéo.

PRE-REQUIS

Vouloir se perfectionner dans la conduite d'entretien de vente.

Préparer des mises en situations commerciales bloquantes et venir avec des cas clients réels.

PUBLIC CONCERNE

Créateur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, président directeur général, directeur commercial, commercial, manager, vendant ses produits/prestations dans son entreprise et voulant maîtriser le rendez-vous commercial pour mieux vendre.

FORMAT

2 jours – 14 heures

10 participants maximum

Suivi et évaluation :

Emargement de la formation matin et après-midi.

Evaluation des acquis de la formation par le formateur.

Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid.