

Perfectionner sa démarche commerciale

Objectifs opérationnels

- Préparer et structurer son discours pour mener ses entretiens
- Approfondir les échanges avec ses clients
- Présenter son entreprise et son offre de façon valorisante
- Conclure favorablement ses entretiens en défendant ses marges

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Travaux en sous-groupes
- Échanges

Mode d'évaluation
Auto-évaluation

Public concerné
Tout public

Aucun prérequis
8 participants maximum

Tarifs
Nous consulter

Programme actualisé le 1^{er} janv 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informer pour anticiper l'organisation nécessaire

Les principes de la relation commerciale

- Les règles d'une démarche commerciale de conseil efficace
- La perception du prospect / client

La structure de l'entretien

- Les étapes à respecter pour mener l'entretien
- La règle des 4C

La prise de contact

- Quels objectifs pragmatiques pour l'entretien
- La spirale de la réussite
- Un discours qui structure et qui suscite l'intérêt

Le questionnement et l'écoute

- Les échanges qui créent une relation de qualité
- Le questionnement ouvert
- Les aprioris, ennemis de l'écoute active

Un discours convaincant

- Le choix des arguments
- L'avantage client au cœur de l'argumentation

Les objections comme leviers pour convaincre

- Les différentes postures à adopter face aux objections
- Répondre aux objections en 4 temps

La conclusion et la défense des marges

- Présenter un prix avec assurance
- Oser conclure

Mon plan d'action

- Rédaction d'un plan d'action personnel

Contact: e.lecomte@inductionformation.fr - www.inductionformation.fr

+ 33 6 75 22 77 49



2 jours