

### **Objectifs :**

- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.
- Connaître et utiliser les différentes techniques de vente.
- Optimiser son discours commercial.
- A la fin de la formation, vous pourrez mettre en oeuvre votre stratégie marketing opérationnellement et créer votre pitch commercial.

### **Public concerné et prérequis :**

- Chef d'entreprise, responsable commercial, commercial.
- Avec des notions sur la culture marketing de l'entreprise.
- Avoir un lien avec le développement commercial de l'entreprise.

### **Qualification des intervenants :**

- Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le marketing et la vente, ayant une expérience significative dans le monde professionnel.

### **Moyens pédagogiques et techniques :**

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia et supports pédagogiques,
- Supports et documents stagiaires.

### **Durée, effectifs :**

- 14 heures.
- 6 stagiaires maximum.

### **Programme :**

- Introduction : Objectifs et contexte de l'entretien de vente,
- Préambule à l'entretien de vente,
- Comprendre l'organisation structurelle d'un entretien de vente,
- Définir ses objectifs d'entretien commercial,
- La prise de contact, les 5 1ères minutes : techniques,
- Découvrir les besoins client,
- Construire et réaliser un argumentaire de vente pour convaincre,
- Traiter les objections,
- Négocier,
- Conclure un entretien de vente,
- Techniques de communication,
- Créer son pitch commercial et mettre en oeuvre les techniques de vente dans son entreprise.

### **Modalités d'évaluation des acquis :**

- Réalisation d'un pitch commercial.
- Sketch d'application.

### **Sanction visée :**

- Attestation de formation.

### **Accessibilité aux personnes à mobilité réduite :**

Formations en inter centre : L'organisme est présent dans des établissements accessibles aux personnes à mobilité réduite. Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités d'accessibilité.

Formations en entreprise : Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter directement leur employeur afin d'étudier les possibilités de suivre la formation.

### **Taux de réussite à la formation :**

Année 2019 : 100% de validation des compétences.

### **Taux de satisfaction de la formation :**

Année 2019 :

A chaud : 25% Excellent, 75% Bon.

A froid : indicateur non calculé.

### **Tarif catalogue :**

1620.00 € TTC.