



Accueil General

Accueil formations

Nous Contacter

Graphisme

Formations Photoshop

Commercial et ventes

Techniques de vente

Marketing

Référencement sur Google

RH - organisation

Management des hommes
Recrutement
Conduite, gestion de projet

Formateur

formation de formateurs

Formation Commerciale - Conduite D Un Entretien Commercial - Niveau : Global

Cliquer ici pour avoir un devis ou des informations sur cette formation ref : GGC-entretien-commercial

Durée : 1 jour(s) - Prix : 790 euros HT

Programme de formation :

- préparer et structurer un entretien
 - Quelles sont les informations à collecter avant tout entretien : pourquoi, comment. Assurer la cohérence avec les autres outils et la communication de l'entreprise.
- les outils d'aide à la vente
 - De PowerPoint au site Internet, selon le profil de l'interlocuteur et du projet, il faut sélectionner les outils d'aide à la vente les plus pertinents et les utiliser à bon escient. Comment, pourquoi, exercices sont abordés dans ce module de formation pour commercial et manager commercial.
- attitudes et postures
 - La PNL n'est pas une bonne école pour les entretiens. Elle exige un niveau d'expertise hors de portée de la plupart des commerciaux. Quelques techniques seulement de base sont efficaces. Ce sont les seules ! Nous les enseignons et tout en laissant intacte la simplicité et la fiabilité, nous les avons perfectionnées.
- techniques d'entretien et de prise de parole
 - En entretien commercial, on ne prend pas la parole n'importe comment : introduction, synthèse, question, objection ... tout est important à ce stade. Ne perdez pas des points positifs et des informations clés pour le succès de votre vente.
- profiler l'interlocuteur pour utiliser les outils d'aide à la vente les plus pertinents
 - Lors d'un entretien commercial, au téléphone, par email ou en face à face, les priorités de votre interlocuteur sont totalement différentes. Il est clé de savoir le profiler en moins d'une minute pour vous adapter lors des entretiens.
- savoir créer une relation positive
 - Instaurer un climat positif avec un prospect est l'étape essentielle avant de pouvoir gagner une certaine confiance, le minimum pour être qualifié dans l'obtention de la commande. Créer un climat positif rapidement et efficacement est crucial. Vous avez droit en général à un seul essai.
- préparer la suite
 - conserver le climat positif pour évoluer vers un climat de confiance.
- collecter les informations clés
 - quelles sont les questions essentielles à poser ? pourquoi, comment obtenir des réponses même face à un non du client ? Ces informations participent à l'établissement d'un climat de confiance puis à affiner son dossier pour maximiser
- préparer les fondations des futures négociations

[Revenir à la page d'accueil du site](#)

[Revenir à la page d'accueil des formations](#)