

## **Thème : Réussir l'entretien de vente**

### **❖ Objectifs :**

- CERNER les attentes clients dans sa démarche commerciale ;
- CIBLER son client ou prospect pour mener un rendez-vous commercial utile ;
- CONTACTER pour enclencher le dialogue ;
- CONNAÎTRE les besoins du client pour adapter son offre ;
- CONVAINCRE des bénéfices de l'offre pour persuader d'acheter ;
- CONSOLIDER la relation pour mieux fidéliser le client.

### **❖ Programme :**

<b>Jours</b>	<b>Horaire</b>	<b>Contenus / Concepts clés à aborder</b>	<b>Objectifs</b>
<b>J1</b>	13H00 à 17H00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Préparation</li><li>• Prise de contact</li><li>• Découverte</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Maîtriser le déroulement de l'entretien</li><li>• Créer un climat de confiance</li><li>• Diagnostiquer</li></ul>
<b>J2</b>	13H00 à 17H00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Argumentation</li><li>• Traitement des objections</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Convaincre</li><li>• Ajuster</li></ul>
<b>J3</b>	13H00 à 17H00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conclusion</li><li>• Prise de congé</li><li>• Suivi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Obtenir la décision</li><li>• Conforter</li><li>• Pérenniser la relation</li></ul>

### **❖ Méthodes, moyens pédagogiques et équipements :**

Méthode active, Exposés multimédias, Vidéo didactique, Support de cours, Etude de cas et Mise en situation de travail