

Formation Réussir ses rendez-vous et conclure ses ventes



Formation disponible en présentiel ou en
distanciel, en groupe ou en individuel.



Formation complète : 2 jours de formation

Prix **inter** : 800€ H.T Forfait **intra** 1200€ H.T
(Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
- Managers et responsables d'équipe
- Référents RH



Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Un bon rendez-vous se prépare et se mène. Maîtrisez chaque étape de l'entretien de vente, de la découverte du besoin jusqu'à la signature.

PROGRAMME

AVANT

- Positionnement : votre processus de vente actuel.

PENDANT

1) Préparer son rendez-vous

- Objectif, recherche, posture.

2) Découvrir le besoin

- Questionnement, écoute active, reformulation.

3) Argumenter et convaincre

- Argumentaire orienté bénéfices, preuves.

4) Traiter les objections et conclure

- Objections, négociation, signature.

- Plan d'action 30 jours et suivi.
- Auto-évaluation de la posture managériale.



Objectif de la formation

- Préparer efficacement ses rendez-vous
- Découvrir le besoin réel du client
- Argumenter en valeur
- Traiter les objections et conclure



Modalités d'évaluation

- Avant : positionnement et auto-évaluation.
- Pendant : mises en situation, évaluation formative et feedback.
- Fin : validation des livrables et auto-évaluation finale.
- Satisfaction : questionnaire à chaud.



Intervenants

Formation animée par un formateur consultant expert en vente et développement commercial, dirigeant lui-même, avec une solide expérience terrain.



Points forts de la formation

- La trame d'entretien de vente complète
- Beaucoup de jeux de rôle
- Des ventes mieux conclues



QUALITÉ DE FORMATION

Nous étudions toutes les situations de handicap et mettons en place, lorsque cela est possible, les aménagements pédagogiques et organisationnels nécessaires (contact en amont).