

# LE RENDEZ-VOUS COMMERCIAL ET LES TECHNIQUES DE VENTE

## **OBJECTIF**

Maîtriser des méthodes de gestion et de développement commercial permettant de rentabiliser, dynamiser et pérenniser les entreprises.

Pour cela, la formation dispensée permettra aux participants d'acquérir les capacités suivantes :

- Bâtir un argumentaire orienté vers les bénéfices clients,
- Identifier les moteurs de motivation de ses prospects,
- Ecouter activement ses besoins,
- Traiter ses objections et emporter la contractualisation.

#### **DURÉE**

Une journée (7h) à une journée et demi (10.5h).

#### **TARIFS**

420€ HT par pers / jour soit 504 € TTC. Possibilité de prise en charge par votre O.P.C.O.

#### **FORMAT**

Session en groupe de 3 à 6 pers.

#### PUBLIC VISÉ

Chef d'entreprise, artisans, et toute personne chargée du développement commercial de l'entreprise.

#### **PRÉREQUIS**

Personnes ayant vocation à une pratique régulière de la relation humaine.

## **QUALITÉ DU FORMATEUR**

De formation supérieure en management et d'une longue expérience en développement d'entreprise.

Votre formateur aide quotidiennement les chefs d'entreprise dans la définition de leur offre et leur développement commercial.

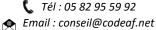
## **CONDITIONS ÉVALUATION**

Evaluation par questionnement et/ou constat de pratique par le formateur en cours et en fin de séance(s).

#### Contact:



48 rue Georges Ohnet 31200 Toulouse





## **PROGRAMME**

Module: Mener un rendez-vous commercial

Le but de la formation est d'acquérir et comprendre les principes de base qui permettent de réaliser une vente, de l'écoute client à la signature. Pour cela, il faut être en mesure d'identifier les différents comportements clients et leurs moteurs de motivation afin d'adapter son discours pour une meilleure efficacité.

- Apprendre à conduire un rendez-vous commercial efficace en travaillant l'écoute active et la reformulation afin d'identifier les moteurs de motivation de son prospect.
- > Savoir faire ressortir les bénéfices clients dans son discours lors d'une présentation et traiter les objections afin de conclure sa vente.

#### Déroulement de la formation

L'ensemble des thèmes et notion abordés lors de la séance :

- Evaluation des compétences en amont de la formation,
- Présentation générale et rappels des phases de la vente,
- Travail sur le comportement et l'attitude, créateur du climat de confiance,
- La découverte : besoins, motivations et freins du client,
- Présentation du SONCAS,
- L'écoute active,
- L'empathie,
- La reformulation,
- Le traitement des objections,
- Conclure sa vente,
- Evaluation en fin de formation.

#### **Exercices pratiques:**

Lors de la séance, vous pourrez mettre en application la théorie directement sur votre propre cas en effectuant notamment des jeux de rôle de mise en situation :

- Savoir se présenter, débuter son entretien commercial, le pitch,
- Savoir questionner, phase essentielle : Jeux de rôles,
- Que faire face à divers comportements et profils sociaux ? Jeux de rôles,
- Quand et comment ?
- Reformulation projection : Jeux de rôles,

