

# PRÉPARER L'ENTRETIEN DE VENTE

## Objectifs de la formation

- Découvrir et se positionner sur les besoins d'un prospect ou client, respecter les étapes clés d'un entretien de vente
- Perfectionner et positiver son comportement face à un client
- Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outils, méthodologie et comportements), diriger et contrôler les entretiens
- Développer son potentiel d'écoute, appréhender les techniques de questionnement

## Débouchée de la formation

*Développer ses compétences*

## Indicateur de résultats

**Taux de satisfaction** : Prochainement

**Taux de réussite** : Prochainement

**Nombre de stagiaires** : Prochainement

**Taux d'abandon** : Prochainement

 [www.augeo.re](http://www.augeo.re)

 [contact@augeo.re](mailto:contact@augeo.re)

 8 rue Charles Nungesser 97438 Sainte Marie

 07.82.73.55.73.

   AUGEOREUNION



**Public** : Commerciaux –  
assistants commerciaux –  
chargés de clientèle –  
techniciens SAV – Services  
administratifs en face à face  
avec le public



**Prérequis** : Aucun



**Durée** : 2 jours – 14 heures.



**Effectif** : De 1 à 10 personnes



**Lieu** : A définir  
Présentiel ou en distanciel



## Programme de formation

### Connaître votre entreprise

- Connaître les produits et services fabriqués par votre entreprise
- Savoir parler positivement de votre entreprise

### Identifier le profil client

- Client : définition
- Le client : véritable décideur de l'entreprise
- Les différents types de clients
- Quelles questions les clients se posent ?
- Déceler la psychologie de l'acheteur

### Présenter l'offre du produit et de service

- Créer des fiches produits ou services
- Construire des fiches d'argumentaire
- Savoir parler positivement des produits et des service

### Adapter son langage

- Etre capable d'adapter son langage en fonction du produit et du client

### Préparer de l'entretien de vente

- Réunir des informations sur le client
- Définir un objectif de visite précis
- Se donner les moyens d'être performants à travers l'analyse transactionnelle
- Envisager différents scénarios possibles à travers les 7 styles d'acheteurs et les 7 styles de vendeurs

 [www.augeo.re](http://www.augeo.re)

 [contact@augeo.re](mailto:contact@augeo.re)

 8 rue Charles Nungesser 97438 Sainte Marie

 07.82.73.55.73.

   AUGEOREUNION



Accompagnement & Formation



**Validation par blocs de compétences** : Sans



**Montant** : Sur devis

Financement possible :

FIFPL (indépendants)

AGEFICE (chefs d'entreprise)

Fonds propres (autres)

OPCO



**Accessibilité** : Les personnes en situation de handicap sont invitées à prendre contact avec notre service Formations afin de construire des conditions de prise en charge adaptées.



## Méthodes et moyens pédagogiques

- Méthode démonstrative, interrogative et active
- Etude de cas concrets
- Exercices d'application
- Possibilité d'adapter les exercices à l'entreprise
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation



## Diplomes / Certificats délivrés

Une attestation de formation sera transmise à l'issue de la formation à chaque apprenant.



## Modalités d'évaluation et de certification

- Évaluation formative des savoirs et savoir-faire en cours de formation et à l'issue des séances



## Délai et modalités d'accès

La durée estimée entre la demande et le début de la formation varie selon les modalités de financement : temps de traitement du dossier pour les prises en charges, délai de rétractation pour les particuliers.

*Nous contacter pour recevoir un dossier d'inscription ou un devis.*



## Qualification des formateurs

Formateur présentant une expérience avérée dans le commerce et le management. Ils sont tous titulaires d'un diplôme en pédagogie pour adultes.

 [www.augeo.re](http://www.augeo.re)

 [contact@augeo.re](mailto:contact@augeo.re)

 8 rue Charles Nungesser 97438 Sainte Marie

 07.82.73.55.73.

   AUGEOREUNION