

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

 contact@augeo.re

 8 rue Charles Nungesser 97438 Sainte Marie

 07.82.73.55.73.

   AUGEOREUNION



Programme de formation



Accompagnement & Formation



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

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

 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

 contact@augeo.re

 8 rue Charles Nungesser 97438 Sainte Marie

 07.82.73.55.73.

   AUGEOREUNION