

# Préparer et mener un entretien de vente efficace

**COMMERCIAL  
ACHAT**

## Niveau 2

### Objectifs

Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente et les techniques de négociation, de la préparation à la conclusion

### Programme

- Développer une relation de qualité et créer des points d'appui
  - Rendre la présentation de son entreprise plus « vendeuse »
  - Dépasser la simple expression du besoin pour identifier les besoins « profonds » du client
- Découverte du besoin
  - Quel mode de questionnement ?
  - Questions ouvertes, fermées : comment les utiliser à bon escient ?
- Les clés pour présenter son offre et la rendre attractive
  - Présenter de façon naturelle son offre
  - Frais annexes, points délicats : négocier des compromis
  - Défendre ses marges sans dériver
- L'argumentation :
  - Connaissance du produit,
  - Sélectionner les arguments les mieux adaptés,
  - Préparer des arguments sur les objections les plus difficiles
- Les réflexes pour traiter efficacement les objections les plus difficiles
  - Identifier la cause de l'objection
  - Rassurer son client
  - Les techniques pour traiter avec aisance les objections
- Comment conclure pour vendre ?
  - Les techniques pour conclure une vente
  - Consolider sa visite en préparant le prochain entretien

**Pédagogie** Interactive avec échanges, discussions, mises en situation (simulation d'appel), remise de documents. Définition d'axes de progrès grâce à la grille d'autoévaluation.

**Public** Tous commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs souhaitant travailler ou retravailler les techniques de vente pour conclure plus aisément

**Intervenant** Formateur spécialisé

**Durée & dates** 2 jours soit 14 heures par stagiaire  
14 & 15 juin 2012

**Tarif** 490 € (en exonération de T.V.A.)

**Lieu** CCI des Côtes d'Armor, Espace formation, rue de Guernesey, St Brieuc

**Contact** Anne-Marie TALIBART - 02 96 78 62 20 - anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr

**POLE FORMATION**



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE  
DES CÔTES D'ARMOR  
www.cotesdarmor.cci.fr

*Pour la Performance des Entreprises*