

Préparer et gérer ses entretiens de vente de la prise de contact à la conclusion

Code
40014

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 528 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Commerciaux débutants ou expérimentés qui souhaitent mettre à jour leurs compétences.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Méthodes interactives variées pour combiner théorie et pratique

Cycle complet d'apprentissage avec évaluations personnalisées à chaque étape

Outils concrets applicables en situation professionnelle

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux

Objectifs pédagogiques

- Préparer son entretien de vente
- Prendre contact
- Découvrir les besoins et les motivations du client
- Traiter les objections
- Conclure la vente

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Préparer son entretien de vente

Définir le processus de l'entretien de vente

- Maîtriser les 6 clés de la réussite commerciale
- Structurer l'enchaînement des étapes de vente
- Atelier : Évaluer ses pratiques de "prise de rendez-vous"

Préparer son entretien client

- Organiser la collecte des informations pertinentes
- Effectuer la préparation technique et mentale
- Mise en situation : Préparer son prochain entretien concret
- Exercice : Appliquer le quiz CQCOQP

Prendre contact

Obtenir un rendez-vous

- Apprendre comment susciter l'intérêt du prospect
- Valoriser sa valeur ajoutée dès le premier contact

Outil-clé : Maîtriser la "prise de rendez-vous"

objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Créer un climat favorable

- Adopter les bonnes attitudes dès l'arrivée
- Démontrer son professionnalisme
- Mise en situation : Optimiser "les 5 premières minutes"
- Jeu : Pratiquer un jeu de rôles pour créer un climat favorable

Découvrir les besoins et les motivations du client

Questionner efficacement

- Identifier les besoins implicites et explicites
- Utiliser les leviers de motivation grâce au SONCAS
- Outil-clé : Appliquer le protocole d'écoute active

Diriger l'entretien de découverte

- Devenir acteur de l'entretien
- Appliquer la méthode SICA
- Mise en situation : Garder le lead de l'entretien

Traiter les objections

Argumenter efficacement

- Développer sa force de persuasion
- Construire l'argument solide et percutant
- Outil-clé : Utiliser la méthode CAB (Caractéristique, Avantage, Bénéfice)

Défendre son prix

- Adopter les bonnes attitudes face au prix
- Appliquer la méthode de traitement des objections
- Outil-clé : Maîtriser les techniques de présentation du prix

Conclure la vente

Créer une empreinte positive

- Identifier le moment "Star" pour conclure
- Utiliser les techniques de conclusion efficaces
- Mise en situation : Conclure une vente en conditions réelles

Créer une relation durable

- Organiser le suivi de la vente
- Animer la relation client dans la durée
- Outil-clé : Structurer "le suivi de la vente"

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences

acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

PARIS

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

A DISTANCE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

BORDEAUX

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

CHAMBERY

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

GRENOBLE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

LILLE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

LYON

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

MARSEILLE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

NANTES

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

NICE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

NIORT

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

PAU

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

RENNES

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

ROUEN

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

STRASBOURG

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

TOULOUSE

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

TOURS

- 5-6 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026