



Programme  
de formation

## ENTRETIENS DE VENTE 1

en salle  
ou en ligne

### ■ OBJECTIFS

- ▶ Structurer votre processus d'entretien prospect.
- ▶ Découvrir précisément ses besoins et attentes.
- ▶ Formuler vos arguments selon son profil.

### ■ CONVICTIONS

- ▶ Quand les facteurs différenciants de l'offre sont faibles du point de vue du prospect, les facteurs humains dans les entretiens de vente comptent triple.
- ▶ Les commerciaux sont souvent centrés sur leur offre et leur objectif, davantage que sur leur prospect : ils ont tendance à trop vite argumenter sur leur société ou prestation.
- ▶ Leurs questions de découverte semblent souvent trop basiques du point de vue du prospect. D'où la nécessité d'organiser et formuler les questions de façon bien perçue et valorisante. Les vendeurs recueilleront sans doute des informations plus précises que les concurrents. Ils y gagneront aussi une meilleure compréhension dans la suite du processus d'achat.
- ▶ Ces informations permettront de mieux cibler et argumenter l'offre, en fonction des profils identifiés des personnes qui prennent part au processus d'achat.

### ■ CIBLES

- ▶ Professionnels de tous niveaux ayant des entretiens commerciaux B-to-B. Du jeune Vendeur au Directeur Commercial, tous progressent dans ce training. Prérequis : un minimum d'expérience en entretiens de vente.

### ■ CONTENU

1. Vous organisez votre conversation commerciale en 5 étapes d'achat « CIAME ». Vous apprenez une stratégie de questionnement par étapes pour impliquer le prospect. Vous préparez une approche fine grâce à des questions bien choisies et bien formulées. Vous recueillez les besoins explicites et les attentes cachées, sans trop les reformuler. Vous trouvez des moyens psychologiques de créer la compréhension entre le client et vous.
2. Vous adaptez vos arguments aux mobiles d'achat identifiés chez votre prospect et choisissez vos Caractéristiques - Avantages - Bénéfices pour convaincre plus facilement chaque client. Vous exprimez vos meilleurs arguments « CAB » avec confiance et précision. Vous partagez les bonnes pratiques des membres du groupe, dans une ambiance positive. Vous créez avec le groupe une banque d'arguments adaptée à chaque profil d'acheteurs. La pratique et l'effet de teambuilding vous motivent à vendre différemment, mieux et plus.

### ■ MÉTHODE

- ▶ Vous bénéficiez d'exposés et d'exercices pour vous approprier notre boîte à outils. Vous avez des temps alloués pour préparer, mener et améliorer les étapes-clé 1 et 2 des entretiens de vente, en simulant vos situations commerciales prévisibles.
- ▶ Vous revoyez vos vidéos en privé avec le formateur, qui vous donne un feedback détaillé. À chaque revue vidéo, vous recevez des recommandations pratiques précises. Ainsi, pendant la formation, vous intégrez vos nouveaux acquis d'exercice en exercice.
- ▶ Vous vous évaluez : au début, à la fin (à chaud et à froid) et vous évaluez la formation.

### ■ MODALITÉS

- ▶ En salle : 2 jours consécutifs avec 2 formateurs et 2 salles. Le plus : relations participants.
- ▶ En ligne : 4 matins + 45mn de feedback individuel par après-midi +1h le 3e jour. Vous recevez d'avance : objectifs, programme, code zoom et manuel de participant. Les plus : pratiquer pour les situations à distance ; et débriefings privés plus approfondis.
- ▶ En cas de handicap, veuillez prendre contact avec nous pour trouver un aménagement.
- ▶ Prix 1880 € HT par participant. Prix intra : nous consulter svp.