

Formation Réussir ses rendez-vous et conclure ses ventes



Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe ou en individuel.



Formation complète : 2 jours de formation

Prix **inter** : 800€ H.T Forfait **intra** 1200€ H.T
(Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
- Managers et responsables d'équipe
- Référents RH



Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Un bon rendez-vous se prépare et se mène. Maîtrisez chaque étape de l'entretien de vente, de la découverte du besoin jusqu'à la signature.

PROGRAMME

AVANT

- Positionnement : votre processus de vente actuel.

PENDANT

1) Préparer son rendez-vous

- Objectif, recherche, posture.

2) Découvrir le besoin

- Questionnement, écoute active, reformulation.

3) Argumenter et convaincre

- Argumentaire orienté bénéfices, preuves.

4) Traiter les objections et conclure

- Objections, négociation, signature.

- Plan d'action 30 jours et suivi.
- Auto-évaluation de la posture managériale.



Objectif de la formation

- Préparer efficacement ses rendez-vous
- Découvrir le besoin réel du client
- Argumenter en valeur
- Traiter les objections et conclure



Modalités d'évaluation

- Avant : positionnement et auto-évaluation.
- Pendant : mises en situation, évaluation formative et feedback.
- Fin : validation des livrables et auto-évaluation finale.
- Satisfaction : questionnaire à chaud.



Intervenants

Formation animée par un formateur consultant expert en vente et développement commercial, dirigeant lui-même, avec une solide expérience terrain.



Points forts de la formation

- La trame d'entretien de vente complète
- Beaucoup de jeux de rôle
- Des ventes mieux conclues



QUALITÉ DE FORMATION

Formation certifiée Qualiopi, prise en charge possible le jusqu'à 100%



QUALITÉ DE FORMATION

Nous étudions toutes les situations de handicap et mettons en place, lorsque cela est possible, les aménagements pédagogiques et organisationnels nécessaires (contact en amont).