

# FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

## Structurer l'Entretien Conseil

### Objectif :

- Être **Garant de la relation de confiance avec le client** : instaurer une relation gagnant-gagnant et communiquer de façon claire, saine et professionnelle
- Développer son **Chiffres d'Affaires** : valoriser ses prestations et finaliser la contractualisation

### Programme :

#### Préparer sa visite

#### Mener l'entretien pour comprendre le besoin :

- Questionner pour mieux comprendre la situation du client dans sa globalité
- Valoriser la posture du Chef d'Entreprise
- Reformuler et faire avancer le client dans la formulation de son besoin et de ses motivations

#### Négocier et Argumenter :

- Repérer les motivations principales derrière les mots utilisés
- Cibler les arguments adaptés au client
- Valoriser la prestation et prescrire des services complémentaires
- Gérer les objections et les recadrer
- Repérer les motivations derrière les objections pour satisfaire les nouveaux besoins identifiés

#### Finaliser la vente :

- Présenter le prix de la prestation et les bénéfices ciblés pour le client
- Conclure la vente et faire signer la mission

#### Fidéliser le client et faire évoluer les prestations :

- Faire évaluer les prestations par les clients
- Identifier et « creuser » les points de désaccord
- Apporter une réponse valorisant à la fois le client et l'entreprise

### Méthodes pédagogiques :

- Analyse des cas rencontrés par les participants au travers d'outils d'Analyse Transactionnelle, de Programmation Neuro Linguistique et/ou de Dialogue Intérieur
- Nombreux exercices et mises en situation commentées

### Modalités d'évaluation :

- Evaluation orale individuelle du niveau de chacun en entrée en formation
- Formulation individuelle des attentes en entrée en formation
- Mises en situation en cours de formation selon les cas des participants
- Evaluation individuelle orale et écrite de fin de formation



**Prérequis :** Aucun

**Public :** Tous collaborateurs

**Durée :** 2 jours + 1 jour de suivi

**Effectif :** 4 à 8 participants

**Dates et conditions d'accès :** conditions d'inscription et dates de réalisation à définir avec l'entreprise

**Règlement intérieur :** le règlement intérieur de l'entreprise accueillante s'appliquera lors des formations.

**Accessibilité :** en présentiel : lieu choisi avec l'entreprise, en fonction de son accessibilité aux handicapés  
en distanciel : me contacter

**Tarif 2022 :** 1.700€HT par jour, frais réels en sus

Tous mes programmes sont réalisés sur-mesure pour répondre à vos besoins.

Proposition et devis sur simple demande.

**Intervenante et Contact :**

a.maire@amconseiletcoaching.fr



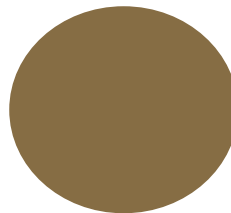
**AM.Conseil**  
Formation & Coaching

**Angélique MAIRE**

6 Bis Chemin de la Fosse Ponchon  
60280 CLAIROIX  
Tél : 06.18.99.94.63



**Qualiopi**  
processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
Actions de formation



**Site internet : [amconseiletcoaching.fr](http://amconseiletcoaching.fr)**

## **FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL** **Structurer l'Entretien Conseil**