

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 : pour les personnes en situation de handicap, merci de prendre contact pour étudier votre demande et les besoins de compensation.

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

E.I. Angélique MAIRE

6 Bis Chemin de la Fosse Ponchon

60280 CLAIROIX

Tél : 06.18.99.94.63



Site internet : amconseiletcoaching.fr

FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Structurer l'Entretien Conseil