



2 jours / 14h  
08h-12h et 13h-16h



INTER : 55.000 CFP p/p  
INTRA : 238.000 CFP pour  
un groupe de 8  
participants maximum



Vendeurs,  
commerciaux.



### Pédagogie active

Évaluation sommative  
en fin de formation sur  
les savoir et savoir-  
faire acquis.



Formatrice avec 15 ans  
d'expérience en  
négociation  
commerciale avec des  
centrales d'achats  
pour le compte de  
multinationales et de  
PME Locale.



### Pour aller + loin

Focus « Défendre son  
prix » ; « La vente  
additionnelle » ;  
« Relance commerciale »  
; « Prospection ».



Sophie / Sylvie

Tel. 410 400

[Info@scienteo.com](mailto:Info@scienteo.com)

[s.molinier@scienteo.com](mailto:s.molinier@scienteo.com)

## Commercial

### Mener des entretiens de vente : Argumenter et convaincre

#### Objectifs

- Maîtriser les stratégies et les techniques pour préparer et mener des entretiens de vente.
- Dérouler son entretien avec méthode et efficacité
- Communiquer pour convaincre et vendre.

#### Déroulé pédagogique

##### ✦ Préparer son entretien de vente

- Fixer ses objectifs
- Mobiliser ses outils
- Préparer son déroulé

*Activité pratique : collecter des informations pour préparer son entretien*

##### ✦ Découvrir les besoins

- Pratiquer l'écoute active
- Poser des questions qui rapportent
- Reformuler pour engager le client

*Activité pratique : Rédiger un plan de découverte*

##### ✦ Présenter son offre

- Formuler des avantages pour argumenter
- Amortir et traiter les objections
- Présenter et défendre le prix

*Activité pratique : Aborder le prix de 5 façons différentes*

##### ✦ Conclure l'entretien

- Obtenir un engagement avec succès
- Engager le client sur la prochaine étape
- Solliciter une recommandation

*Activité pratique : Organiser le suivi de son portefeuille*