



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

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