

Formation Réussir un entretien de vente

Les Hommes

Acteurs du pilotage de la
performance

2 jours

100% de réussite
92% de satisfaction



Réussir un entretien de vente



POUR QUI ?

Toute personne souhaitant développer ses compétences commerciales

PRE REQUIS

Cette formation nécessite une pratique préalable en matière de vente.

OBJECTIFS

A la fin de ce stage vous serez capable de :

- ✓ Mobiliser les outils et techniques de communication permettant d'améliorer l'impact commercial et le taux de transformation des devis en nouveaux contrats



Evaluation de positionnement pré formation

PROGRAMME

- Convaincre des bénéfices de l'offre pour donner envie au client d'acheter
 - Construire un argumentaire percutant : valeur ajoutée, bénéfices réels pour le client, démonstration
 - Présenter au client la proposition avec impact
 - Rebondir avec impact et efficacité sur les objections du client
 - Présenter et valoriser son prix
 - Aider le client à prendre sa décision
- Le closing : l'engagement
 - Saisir le bon moment pour conclure: guetter les feux verts !
 - S'appuyer sur les motivations pour emporter l'adhésion
 - Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels



Mise en situation
QCM d'évaluation des compétences en aval de la formation

Réussir un entretien de vente

PROFIL ANIMATEUR

Experts reconnus dans leur métier

Nos formateurs sont sélectionnés et évalués selon un processus qualité certifié

LA PÉDAGOGIE MISE EN ŒUVRE

résolument positive, s'appuie sur les travaux de recherche de la psychologie qui met en avant les points forts de l'apprenant (ses connaissances par exemple) pour les renforcer et faciliter, dans un second temps, les travaux sur les points à améliorer. Ces progrès se font d'autant plus facilement que l'apprenant est dans un état d'esprit positif, constructif.

LES + DE LA FORMATION

- + Identification des attentes en amont de la formation pour accroître l'impact de celle-ci
- + Mises en pratique concrètes transposables dans le contexte professionnel
- + Solution d'accompagnement personnel et individualisé post formation (application digitale)

Réussir un entretien de vente

MODALITES & DELAIS D'ACCES

Session INTER

La formation est accessible via :

- le dossier d'inscription disponible en ligne sur le site www.lvsn.fr

3 sessions/an : démarrage février, mai et octobre

Inscription possible dès à présent

Session INTRA

Les inscriptions se font via :

- le dossier d'inscription disponible en ligne sur le site www.lvsn.fr
- en nous contactant directement par téléphone et/ou mail

Le calendrier de l'action de formation est fixé avec votre entreprise en fonction de ses impératifs

MODALITÉS PRATIQUES

2 possibilités déterminées pour chaque session :

- Présentiel ou
- Mise à distance du présentiel (classes virtuelles)
- Groupe : entre 5 et 12 personnes au maximum



Accessibilité aux personnes à mobilité réduite. Pour réussir votre formation, nous avons la capacité d'adapter certaines prestations aux situations de handicap, temporaires ou permanentes. Merci de nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'adaptation.

Réussir un entretien de vente

PRIX session INTER

780 € / personne (soit 390€ / jour)

Ce prix comprend :

- la formation et sa documentation
- les pauses

Pour un prix en INTRA

Contactez-nous, nous vous établissons un devis personnalisé

Pour en savoir +

Un téléphone : +33 (0)2 31 91 61 05

Une adresse mail : vsabouroux@lvsn.fr ou lnadal@lvsn.fr

LVSN répond aux exigences du décret Qualité du 30 juin 2015, en étant :

- qualifié OPQF "Office Professionnel de Qualification des Organismes de Formation" (qualification reconnue par le CNEFOP (Conseil National de l'Emploi, de la Formation et de l'Orientation Professionnelle))
- enregistré sur la plateforme nationale de référencement Datadock

LVSN a souscrit une déclaration préalable auprès de la DIRECCTE (Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi) qui nous a exonéré de la TVA pour les opérations effectuées dans le cadre de la formation professionnelle. A titre de contrôle, nous déposons chaque année un bilan pédagogique et financier auprès de cet organisme pour validation de l'exonération.