



Se former aujourd'hui, réussir demain

RÉUSSIR DES ENTRETIENS DE VENTE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ **Adopter des attitudes professionnelles en toutes situations client :**
Cet objectif vise à aider les participants à adapter leur comportement face aux clients, même dans des situations délicates. Ils apprendront à écouter activement, à faire preuve d'empathie et à adopter une communication positive pour renforcer la relation client et gérer les échanges avec professionnalisme.
- ✓ **Maîtriser les bases de la vente et de la négociation :**
Les participants découvriront les étapes clés de la vente et de la négociation, de l'identification des besoins du client à la conclusion de l'accord. Cet apprentissage leur permettra de structurer leur approche de vente, de construire des arguments convaincants et de mener des négociations gagnant-gagnant.

LES INFORMATIONS ESSENTIELLES



TARIF

sur devis



DURÉE

14 heures - 2 jours



PRÉ-REQUIS

Aucun



PUBLIC

Commerciaux et négociateurs



FORMAT

Présentiel ou distanciel



NOMBRE DE PARTICIPANTS

Maximum 12 personnes

CONTACT

📍 35 Avenue des Peupliers,
35510 Cesson-Sévigné
☎ 06 76 67 67 91

✉ contact@vmgformation.com
🌐 www.vmgformation.fr

Le programme de la formation

Mieux se connaître pour mieux vendre :

- Enseigner les techniques de conclusion de vente et les actions pour fidéliser les clients
- Apprendre à repérer et interpréter les signaux d'achat pour conclure efficacement
- Mettre en place des actions pour maintenir une relation durable avec le client après la vente
- Favoriser la satisfaction client et les opportunités de vente futures

Maîtriser les étapes clés d'un entretien de vente :

- Apprendre à structurer l'entretien de vente, de la prise de contact à la conclusion
- Maîtriser les étapes : découverte des besoins, argumentation, proposition de solution
- Mener un entretien fluide et ciblé
- Optimiser chaque moment de l'échange pour maximiser les chances de succès

Gérer les objections et défendre son prix :

- Répondre aux objections et défendre l'offre avec assurance
- Rester calme et gérer les réticences des clients
- Argumenter efficacement et valoriser le produit sans baisser le prix
- Transformer les objections en opportunités de convaincre

Savoir conclure et fidéliser le client :

- Enseigner les techniques de conclusion de vente
- Apprendre à saisir les signaux d'achat
- Établir une relation durable avec le client

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Entrée en formation

Toutes les formations débutent après avoir évalué le niveau des participants = Evaluation d'entrée.

En cours de formation

La formation fait l'objet d'échanges oraux sur des cas concrets et/ou de manipulations sur poste informatique = Evaluation formative.

Fin de formation

Toutes les formations se terminent par une évaluation des participants = Evaluation sommative.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



Acquérir une culture commerciale



Maîtriser les techniques de vente

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative : Les participants sont encouragés à interagir et à partager leurs expériences et leurs points de vue pour enrichir la formation.

Mises en situation : Des scénarios pratiques sont proposés pour permettre aux participants de mettre en œuvre les concepts abordés. Chaque mise en situation est suivie d'un feedback pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes d'amélioration.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques : Des concepts théoriques sont exposés, suivis de jeux de rôles pour ancrer les apprentissages. Il est également possible de travailler sur des cas concrets réels préparés en amont ou proposés par les participants.

CONDITIONS D'ACCÈS

Chaque candidature sera acceptée **après validation par le formateur référent** et par **le service administratif**.

Les délais d'accès sont compris entre **1 semaine et 3 mois** en fonction de la disponibilité du formateur.

ACCESSIBILITÉ

Nous travaillons en étroite collaboration avec chaque client pour **identifier les adaptations nécessaires**, afin de rendre nos formations **accessibles aux personnes en situation de handicap**.

Ce processus comprend **une analyse détaillée des besoins**, la création de **solutions sur mesure**, **l'ajustement des approches pédagogiques**, ainsi que la mise en place de modifications dans **les modalités d'évaluation et de certification**.