

**5 jours**

Présentiel ou distanciel

**3879 €<sup>HT</sup>**

Niveau : Fondamental

## Objectifs

- Maîtriser l'entretien de vente en identifiant les attentes des clients, et en comprenant le parcours client.
- Organiser efficacement son activité commerciale en construisant un plan d'action après l'analyse du portefeuille clients.
- Acquérir les règles de la négociation commerciale en établissant des objectifs, et en prévoyant des marges de négociation.

## Pour qui ?

Toute personne appelée à évoluer vers une fonction commerciale, que vous soyez vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial ou attaché commercial.

## Prérequis

Aucun prérequis.

## Programme

### 1 - Mener l'entretien de vente (3 jours)

- Structurer la démarche commerciale en identifiant les attentes des clients.
- Préparer les visites en déterminant l'objectif commercial et en recueillant les informations essentielles.
- Réussir la prise de contact avec le client en se présentant efficacement.
- Connaître les besoins du client, argumenter pour convaincre, traiter les objections, et conclure la vente.
- Mise en application pratique : construction de bonnes questions, d'arguments commerciaux, et de réponses aux objections.

### 2 - Organiser son activité commerciale, prendre des rendez-vous utiles (2 jours)

- Construire le plan d'actions commerciales en faisant l'état des lieux du portefeuille clients.
- Prendre des rendez-vous utiles par téléphone en qualifiant les prospects.
- Gérer le temps et les priorités commerciales en organisant son action.
- Intégrer les réseaux sociaux dans son approche pour une meilleure visibilité.
- Mise en application pratique : construction de la matrice de priorisation, scénario d'appel, et profil digital attractif.

### 3 - Maîtriser les règles de la négociation commerciale (3 jours)

- Préparer et anticiper efficacement la négociation commerciale en établissant des objectifs et en prévoyant des marges de négociation.
- Démarrer efficacement la négociation en rééquilibrant le rapport de force commercial.
- Obtenir en cours de négociation en exigeant des contreparties et valorisant les concessions.
- Engager le client vers la conclusion en utilisant des techniques de pré-fermeture.
- Bien négocier même dans les situations difficiles en repérant les pièges et en restant ferme sur les objectifs.
- Mise en situation : micro-situations pour gérer les cas difficiles, grand jeu de rôle de synthèse en compétition pour décrocher une affaire.