



AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DES ENTRETIENS DE VENTE

De nombreuses entreprises constatent que leurs équipes commerciales peinent à conclure des ventes malgré des contacts réguliers avec des prospects. Cette difficulté résulte souvent d'un manque de maîtrise des techniques d'entretien de vente, conduisant à une compréhension insuffisante des besoins clients et à des propositions mal ciblées.

La formation "Améliorer l'efficacité des entretiens de vente" offre aux commerciaux des outils pratiques pour structurer leurs entretiens, identifier précisément les attentes des clients et adapter leur argumentaire en conséquence. En développant ces compétences, les entreprises peuvent augmenter significativement leur taux de conversion et renforcer la satisfaction client.

Informations pratiques

- Objectifs : Optimiser la préparation et la conduite des entretiens de vente
- Prérequis : Aucun
- Aptitudes : Préparer efficacement les entretiens. Adopter des techniques d'écoute active
- Durée : 1 jour (7 heures)
- Délai d'accès : 72 heures
- Méthodes mobilisées : Ateliers pratiques, simulations, études de cas
- Modalités d'évaluation : Simulation d'un entretien de vente. QCM final
- Tarif inter-entreprise : 485 € / participant
- Tarif intra-entreprise : à partir de 1225 € / jour

Compétences développées

- Maîtrise des techniques de questionnement et de closing
- Capacité à adapter les entretiens selon les profils clients
- Accessibilité : locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nous vous invitons à nous faire part de vos besoins spécifiques avant le début de la formation si vous êtes en situation de handicap. Nous nous efforcerons d'y répondre au mieux.



Votre contact



293, Avenue du Maréchal Foch-BP 137- 40003 MONT DE MARSAN Cedex
NDA : 7240P003840 auprès du préfet de Région Aquitaine
Siret : 18400002400010



www.landes.cci.fr

DÉTAILS DE LA FORMATION

Programme indicatif

1

Préparation des entretiens de vente

- Définition des objectifs et des étapes clés de l'entretien
- Exercices pratiques : Organisation et préparation des outils nécessaires

2

Techniques de conduite d'entretien

- Utilisation de l'écoute active et des questions ouverte
- Atelier : Mise en situation avec différents profils de clients

3

Techniques de conclusion

- Présentation des techniques de closing adaptées aux objectifs
- Retour collectif sur les performances et axes d'amélioration

Votre contact



293, Avenue du Maréchal Foch-BP 137- 40003 MONT DE MARSAN Cedex

NDA : 7240P003840 auprès du préfet de Région Aquitaine

Siret : 18400002400010

05.58.05.44.81
formation@landes.cci.fr