



FICHE PROGRAMME BDH CONSEIL OF référencé DATADOCK

Intitulé de la formation : Réussir son Entretien de Vente

Objectif professionnel : Acquérir les techniques et méthodes pour mener efficacement un entretien commercial

Objectifs opérationnels de développement des compétences professionnelles

Installer une structure d'entretien commercial

Renforcer l'efficacité dans la découverte des besoins et enrichir le questionnement

Argumenter et traiter les objections : « ETRE FIER DE SON PRIX »

Renforcer la capacité à vendre des solutions, de la valeur supplémentaire plutôt que de simples produits

Renforcer la capacité à valoriser son offre

Renforcer l'aptitude à rechercher et obtenir l'adhésion

Durée : 2 jours consécutif en intra soit 14 heures en présentiel ou en distanciel

Horaires : 9h-12h30 / 14h-17h30

Programme de formation et de développement des compétences professionnelles

Thème 1 : La préparation de l'Entretien :

« Qui faillit à sa préparation prépare sa faillite ! »

La préparation matérielle

La connaissance de son interlocuteur et de son entreprise

La connaissance des chiffres

La préparation des objectifs et des arguments liés

L'anticipation des objections

La préparation mentale

Thème 2 : L'Introduction de l'entretien :

Construire un rapport : l'Objectif de décision

Enoncé du déroulé de l'entretien

La présentation de son entreprise : le rappel du PITCH

Thème 3 : La phase de Découverte :

L'objectif

La méthode : B.I.Q.C.A (Besoin, Importance, Quantification, Conséquence, Accord de découverte)

Les outils :

L'écoute

Le questionnement « Qui questionne, dirige »

Les thèmes et les questions

Thème 4 : La Reformulation / Argumentation :

Objectif

Comment ?

Les caractéristiques, avantages et bénéfices pour le client : LA MAITRISE DE SA PROPOSITION DE VALEURS

« L'échelle de décision »

Le traitement de l'objection

Thème 4 : La conclusion

« Le mieux est l'ennemi du bien »

« Une confiance établie »

Quand conclure ?

Comment conclure ?

La fixation des échéances à venir



FICHE PROGRAMME BDH CONSEIL OF référencé DATADOCK

Public concerné

Commercial, ingénieur commercial

Prérequis

Comprendre, parler, écrire le français.

Méthode pédagogique

Méthode interrogative :

Un système de questions/réponses amène les participants à raisonner et construire un cadre à leur rythme,

Permet la participation de tous.

Les questions et réponses des participants eux-mêmes facilitent l'évaluation et la progression de façon permanente.

Une batterie d'exercices, d'outils, autodiagnostic, jeux de rôles concrets, alimente ces méthodes pour rester au plus près des situations vécues par les participants.

Les participants sont mis tour à tour dans l'action et dans la réflexion.

Techniques pédagogiques

La méthode d'animation est basée sur la maïeutique, l'expérientiel et le training.

Etudes de cas

Jeux de rôle

Entraînement

Outils digitaux de collaboration en ligne

Identité et qualités du Prestataire

Le Prestataire est Stéphane DELATTRE, Consultant-Formateur-Executive Coach. Le Prestataire dispose des compétences techniques, professionnelles pratiques ou théoriques en rapport avec le domaine de connaissances concerné, et la capacité à transmettre ses connaissances et compétences.

Le programme sera intégralement exécuté par le Prestataire.

Modalités d'évaluation

Evaluation pédagogique diagnostique en début de formation, et formative/acquisition de compétences, après chaque module de formation + Evaluation finale.

Questionnaire d'évaluation « à chaud » de la formation par le participant.

Remise d'un Certificat de Réalisation.

Questionnaire d'évaluation de la mise en œuvre des compétences développées, à froid environ 6 mois après la fin de la formation.

Prix de la Formation

La tarification de la présente formation sera réalisée sur demande auprès de l'organisme BDH Conseil à partir de 1800 € HT par jour.

Planification de la formation

Nous consulter