



FORMATION & DEVELOPPEMENT ®
ORGANISME DE FORMATION EN PERFORMANCE
DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISE



Réussir ses Face-à-face Commerciaux - Mieux vendre COM-FAFCOM-2

Auditoire cible

Tout public souhaitant améliorer ses entretiens de face à face

Pré requis

Aucun

Objectifs

À l'issue du stage chaque participant saura :

- ❖ Connaître les étapes clés d'un entretien en face à face
- ❖ Anticiper et préparer les rencontres clients
- ❖ Développer une écoute active
- ❖ Apprendre à utiliser ses points forts et trouver ses points d'amélioration
- ❖ Adapter sa technique de vente en face à face client

Méthode Pédagogique

Approche pragmatique et participative alternant les présentations théoriques et les mises en situation par des jeux de rôles avec retours d'expérience et échanges en groupe.

Animateur

Séminaire co-animé par deux formateurs d'expérience :
Formatrice - Consultante experte en gestion commerciale; 18 ans d'expérience opérationnelle
Formateur - Consultant expert en amélioration des échanges entre personnes pour une optimisation des organisations, des services et sociétés

Modalités pratiques

Stage en Séminaire de 2 jours consécutifs
Effectif de 10 à 12 stagiaires maximum
Intra-Établissement
Inter-Établissement

PLAN DE FORMATION

Les exercices, les thèmes de réflexion, la progression seront choisis en fonction des participants au stage

Cependant, les thèmes suivants seront abordés pendant la formation :

PRESENTATION

- Présentation :
- ❖ Des participants
 - ❖ De la formation
 - ❖ Des formateurs

APPROCHE THEORIQUE

- ❖ Rechercher
 - Les difficultés
 - Les pièges
- ❖ Comprendre
 - Ses points forts
 - Ses difficultés
 - Ses points d'amélioration
 - Son mode de fonctionnement et celui du client
- ❖ Définir
 - Ses objectifs personnels
 - Les moyens à utiliser
 - Les chemins à suivre
 - Les avantages du produit pour le client
- ❖ Les étapes de l'entretien
 - Présentation
 - Objet de la visite
 - Déroulement
 - Le client (objectifs, problématique...)
 - Les formes d'écoute
 - Rebondir (les objections)
 - Finaliser
 - Reformuler
 - Prise de congé
 - Analyse de l'entretien à chaud

MISE EN SITUATION

Un apprentissage par l'expérimentation et le partage :

- ❖ Jeux de rôles
- ❖ Retours d'expérience
- ❖ Partage en groupes

EVALUATION DU SEMINAIRE PAR LES PARTICIPANTS

Une synthèse pour consolider les acquis :

- ❖ Points forts
- ❖ Ce qu'ils ont retenu
- ❖ Points d'amélioration

FORMATION & DEVELOPPEMENT ®
Activité de Formation de Transformation & Innovation ®
Centre de Formation Agréé et Enregistré

LEARNING • TRAINING • COACHING • TUTORING • MENTORING • E-LEARNING

S.A.R.L. au capital de 1000 Euros – Siret : 525 213 724 00012 RCS LYON - APE : 7021 Z
E-mail : contact@formation-developpement.com – http://formation-developpement.com