



**LB**PERFORMANCE

# Programme de formation

## Réussir ses entretiens de vente

Durée : 2 jours (14 heures)

16 avenue des 3 fontaines  
44500 La Baule  
Port : 06 21 08 39 59  
Tél : 02 44 07 15 51  
laurencebriand@lbperformance.fr

TARIF INTER : 1 350 € HT par participant

SUR MESURE : Contactez-nous pour une formation pour vos collaborateurs

### Les objectifs de la formation :

- Maîtriser la structure d'un entretien de vente et les techniques associées
- Réussir son entrée commerciale
- Découvrir les besoins clients
- Gérer avec efficacité les objections
- Argumenter efficacement
- Conclure une affaire

### Programme de formation :

#### 1 Maîtriser la structure d'un entretien de vente

- Comment créer une première bonne impression
- Le 1<sup>er</sup> argument du vendeur c'est lui
- Techniques d'accroche
- Structure type d'un entretien de vente
- Les enjeux liés à chaque phase de l'entretien

Mise en situation : simulations de la 1<sup>ère</sup> minute de mon entretien de vente

#### 2 améliorer ma communication

- L'importance du non verbal
- L'utilisation des silences
- Le rôle de la posture
- Identifier le profil de mon interlocuteur pour mieux communiquer avec lui

Mise en situation : exercices sur les différents profils d'interlocuteurs

#### 3 l'importance de la préparation de mon entretien de vente

- La préparation, clé de la réussite
- Comment est-ce qu'aujourd'hui je prépare mes entretiens de vente ?
- Comment puis-je les préparer efficacement ?
- Comment faire de cette préparation un élément de différenciation face à l'acheteur

Mise en situation : partage de pratiques sur les meilleures préparations et les succès associés

#### 4 Découvrir les besoins et collecter les informations clés

- Questionner en intéressant et impliquant
- Identifier les types de questions et leurs objectifs
- Comprendre les attentes et les motivations du client
- Reformuler avec efficacité

Mises en situation : le questionnement et les questions ouvertes

#### 5 Argumenter pour convaincre

- Maitriser la méthode BAC
- Construire son argumentaire
- Identifier les objections fondées
- Traiter avec efficacité les objections

Mise en situation : exercices méthode BAC

#### 6 savoir présenter son prix et le défendre

- Ce que ça vaut et non ce que ça coute
- Valoriser son prix dans toutes ses dimensions
- Gérer efficacement et avec conviction la défense de son prix
- Négocier des contreparties

Mise en situation : exercices sur présenter son prix et le défendre au téléphone

**Pour qui :** toute personne amenée à vendre ses produits ou ses services

**Prérequis :**

Pas de prérequis

**Durée :**

2 jours (à suivre)

**Méthodes pédagogiques :**

La plupart des formations destinées à des collaborateurs expérimentés s'avèrent peu efficaces car elles n'intègrent pas suffisamment les principes éducatifs adaptés aux adultes dans un contexte professionnel.

Les adultes n'apprennent pas de la même manière que les enfants et former n'est pas enseigner pour 4 raisons :

- L'adulte déteste les prises de conscience douloureuses
- L'adulte ne mémorise pas comme les enfants
- L'adulte n'accepte pas les idées toutes faites
- L'adulte a besoin d'être convaincu.

C'est la raison pour laquelle nous mettons les participants en situation de réussite et nous nous appuyons sur leur expérience, leur esprit critique et les situations de leur quotidien pour générer une posture de co-construction permettant de créer un contenu pertinent pour atteindre les objectifs visés.

Mises en situation, cas pratique, jeux de rôle et débriefing sur un mode déductif.

Outils : paperboard, vidéo-projecteur, écran, accès internet

**Profil de l'animateur :**

Expert vente et négociation

**Evaluation de la formation :**

Une évaluation à chaud sera réalisée à l'issue des 2 jours de formation. Une attestation est remise à l'issue de la formation.

**Accessibilité aux personnes en situations de handicap :**

Etude préalable afin de veiller à adapter les locaux, les moyens pédagogiques au public en situation de handicap. LB Performance se tourne vers des partenaires spécialisés au cas par cas afin de répondre à chaque situation.

**Délais d'inscription :**

7 jours avant le début de la formation selon disponibilité.

**Taux de satisfaction des participants : 82.90%**

**Contact :** Laurence Briand : 06 21 08 39 59