



# ATOOUTATIS

Le circuit court des formations



ATOOUT DIGITAL & OUTILS DE GESTION



ATOOUT VENTE & MANAGEMENT



ATOOUT SANTÉ & QUALITÉ



ATOOUT COMMUNICATION & RESSOURCES HUMAINES

Votre contact :  
Gwénaél HILLION  
07 60 92 82 63

[formation@atoutatis.com](mailto:formation@atoutatis.com)



## Perfectionner l'entretien de vente Découvrez les techniques commerciales

2 jours- Inter  
1500 € Tarifs 2021

### Public cible

Commercial junior, conseiller de vente, vendeur conseil, animateur commercial débutant.

### Enjeu

Perfectionnement.

### Pré-requis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

### Description

L'entretien commercial ou entretien de vente répond à des étapes que chaque commercial devra respecter pour assurer sa réussite commerciale. Ce programme de formation sur l'entretien de vente vous permettra d'appréhender les principes fondamentaux à respecter dans le cadre d'un entretien de vente.

### Objectifs de la formation

Découvrir et se positionner sur les besoins d'un prospect ou client, perfectionner et positiver son comportement face à un client

### Objectifs pédagogiques

Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outils, méthodologie et comportements), diriger et contrôler les entretiens  
Développer son potentiel d'écoute, appréhender les techniques de questionnement



## PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

### 1. Le concept de la vente : introduction à la formation

- Découvrir et se positionner sur les besoins d'un prospect ou client
- Perfectionner et positiver son comportement face à un client
- Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outils, méthodologie et comportements), diriger et contrôler les entretiens
- Développer son potentiel d'écoute, appréhender les techniques de questionnement

### 2. Savoir préparer son entretien de vente avec méthode

- Savoir définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes
- Collecter les informations sur l'entreprise et son interlocuteur (historique, chiffres, enjeux)
- Préparer son mental et son apparence, travailler sa communication

### 3. La communication verbale et non verbale au service de la vente

- Contrôler mes attitudes (le non verbal), créer un climat de confiance, développer mon empathie
- Parler positivement (le verbal)
- Renforcer mon assertivité grâce à quelques repères

### 4. Comment créer un espace d'écoute propice à la vente

- Se synchroniser avec son interlocuteur avec efficacité
- Alternier position haute et position basse pour bien communiquer
- S'adapter à son interlocuteur
- Développer son écoute : Se centrer sur son interlocuteur, écouter avec tous ses sens, questionner

### 5. La conduite de l'entretien : outils du leadership moderne

- Préparer ses entretiens : La question introductive
- Maîtriser et diriger ses entretiens de vente avec techniques
- Identifier la typologie de ses interlocuteurs : Optimiser son questionnement en fonction de ses interlocuteurs
- Découvrir les besoins d'un prospect ou client grâce à la méthode SONCAS



## 6. Pré-conclure en réfutant les objections

- Comprendre le processus psychologique d'une objection
  - La dissonance cognitive
  - De la question à l'objection
  - Les différentes objections
- Sélectionner une méthode de réfutation des objections
- Closing commercial : Repérer les freins et les actes d'achat

## Modalités pédagogiques et d'encadrement

Nos méthodes pédagogiques sont concrètes, opérationnelles et interactives  
Elles prévoient :

- Des apports informatifs, méthodologiques, pratiques et théoriques
- Des échanges entre le groupe et le formateur (dynamique de groupe, confrontation des opinions, mise en commun de solutions ...)
- Des aller retours avec l'expérience de chacun
- Des mises en situation, des exercices pratiques pour le développement des capacités relationnelles
- L'utilisation de supports de réflexion/auto-évaluation structurés ou créatifs
- Des prescriptions de tâches ou d'observation sur les temps intersession

Elles mobilisent :

- La gestion du groupe selon une approche systémique

## Evaluation des acquis de formation

Tout le long de la formation les stagiaires seront évalués sur les nouvelles compétences acquises

## Validation

Un certificat de réalisation sera adressé à chaque stagiaire

## Evaluation qualitative de la formation par les stagiaires

La formation fera l'objet d'un questionnaire d'évaluation finale (fiche de satisfaction) et d'un temps bilan (fiche bilan) avec le commanditaire

### Modalités pratiques

Durée	2 jours
Tarif inter	1500 € / Personne
Lieu (x)	Carpentras, Avignon, Orange et Cavaillon. Le lieu de la formation est précisé dans le planning.
Nombre de personnes	3 à 12 personnes
Contact	Tél : 07 60 92 82 63 <a href="mailto:formation@atoutatis.com">formation@atoutatis.com</a>

L'organisme de formation n'est pas assujéti à la TVA. Cf CGV.

### Autre option

#### LA FORMATION EN INTRA

La formation en intra vous garantit une formation sur mesure

Lors d'un rendez-vous, nous définirons ensemble vos besoins et vos objectifs

La zone d'intervention de nos formations est dans la France entière et en priorité dans le Vaucluse

Nous vous invitons à nous contacter