

## Réussir à Vendre en face à face

Gagner en efficacité lors d'une vente en face à face.

### **Objectifs :**

- Maîtriser les différentes étapes d'un entretien de vente.
- Maîtriser l'offre pour créer un argumentaire percutant.
- Savoir conclure la vente.

### **Participants :**

Commercial (e) en poste ou en devenir.  
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour toute demande d'adaptation.

### **Méthode pédagogique :**

Formation en présentiel avec un formateur.

Notre formateur, ancien Responsable Commercial, officier depuis 2 ans sur des thématiques commerciales auprès de tous les publics.

Cette formation s'appuie sur l'expérience professionnelle des participants. Les apports théoriques seront illustrés par l'analyse de cas rencontrés.

- Travail en sous-groupe.
- Analyse de cas d'entreprise.
- Apports méthodologiques.

### **Evaluation :**

Les acquis seront évalués par un QCM de fin de formation.

### **Durée :**

1 jour soit 7 heures.

Délais d'accès : de 7 jours à 3 mois selon le mode de financement.

### **Programme :**

#### **1. Eviter les erreurs de débutant**

#### **2. 5 règles d'or de la vente en face à face**

#### **3. Préparer son entretien de vente**

- déterminer ses objectifs
- anticiper pour mieux s'adapter
- la marge de manœuvre

#### **4. Suivre les étapes de l'entretien**

#### **5. Développer un argumentaire percutant**

- la construction de l'argumentaire
- comprendre les freins à l'achat
- les solutions et points forts de l'offre

#### **6. Traiter les objections à la vente**

- comprendre l'origine des objections dans l'entretien de vente.
- traiter les objections du client.
- acquérir des réflexes pour mieux rebondir sur les objections.

#### **7. Conclure**

- maîtriser les techniques de closing

#### **8. Adopter une posture commerciale**

- développer son impact et son charisme commercial en prospection ou lors d'un rendez-vous client