

# Préparer un entretien commercial



2 jours - 14 heures

Code formation : log-

[www.adhara.fr](http://www.adhara.fr)

## Objectifs

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de : - Comprendre le rôle de l'entretien commercial dans le cycle de vente. - Préparer et structurer un entretien commercial. - Elaborer un argumentaire de vente - Acquérir les techniques d'entretien et de négociation - Conduire un entretien commercial avec un argumentaire percutant - Savoir s'adapter aux différents interlocuteurs.

## Participants

Commerciaux, technico-commerciaux et vendeurs.

## Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

## Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

## Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

## Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

## Programme

# Préparer un entretien commercial

2 jours - 14 heures

## Objectifs

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de : - Comprendre le rôle de l'entretien commercial dans le cycle de vente. - Préparer et structurer un entretien commercial. - Elaborer un argumentaire de vente - Acquérir les techniques d'entretien et de négociation - Conduire un entretien commercial avec un argumentaire percutant - Savoir s'adapter aux différents interlocuteurs.

## Participants

Commerciaux, technico-commerciaux et vendeurs.

## Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences. Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

## Profil de l'intervenant

# Préparer un entretien commercial



2 jours - 14 heures

Code formation : log-

[www.adhara.fr](http://www.adhara.fr)

**Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.**

## Moyens techniques

**Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.**

## Méthodes d'évaluation des acquis

**Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.**

## Programme

### Préparer la visite commerciale

- Mettre en oeuvre ses atouts,**
- Recueillir les informations sur le client,**
- Préparer la réponse aux objections,**
- Se limiter à 3 objectifs,**
- Tester ses arguments.**

### L'argumentation pendant la négociation

- Reformuler le besoin, résumer l'argument, apporter des preuves, montrer son intérêt pour le client,**
- Se différencier en produit et service, évaluer son impact,**
- Les méthodes de réponses aux questions/objections,**
- Savoir conclure.**

**1124**