

Développer l'efficacité de ses entretiens commerciaux

Faire la différence auprès de clients de plus en plus exigeants, acquérir un discours adapté et maîtriser les étapes clés, Nous vous proposons cette formation pour mettre en pratique plusieurs méthodes. Vendre une prestation adaptée dans le respect de l'équilibre gagnant/gagnant.



CONTACTS

Intervenante : **Alexandra DAVID-ARDITE**
07 83 84 64 23
alexandra.davidardite@adarisconseil.com

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 1 Préparer ses entretiens
- 2 Identifier les besoins des clients
- 3 Formuler efficacement une proposition commerciale
- 4 Conclure et suivre l'acte de vente

LES POINTS FORTS

+ Intervenant e avec 20 ans d'expérience en commercial et négociation

+ Une pédagogie basée sur des méthodes actives

+ Une prestation 100% sur mesure

+ Un accompagnement post-formation

EVALUATION / EFFICACITE

AVANT : audit et diagnostic

PENDANT : évaluer sa montée en compétences à chaque étape

APRES : évaluation à chaud et à froid de l'atteinte des objectifs

PUBLIC

Toute personne en relation client par téléphone
Orientation des publics en situation de handicap

PRE-REQUIS

Aucun

MODALITES

🕒 2 jours en présentiel
(format distanciel : nous consulter)

TARIF

Nous consulter

PROGRAMME



Avant la formation :
AUDIT et DIAGNOSTIC individuel des attentes, besoins, objectifs, enjeux



Pendant la formation :
TRAINING à chaque étape : analyse, pratique des méthodes, mise en situation et application
PLAN d' ACTIONS PERSONNEL (accompagnement de l'intervenant)

1/ Analyser sa dynamique commerciale

Adopter la bonne posture
Construire sa stratégie de portefeuille
Evaluer ses résultats

2/ Préparer son entretien commercial

Définir ses objectifs SMART
Collecter et organiser les informations clefs
Associer les différentes préparations : méthode 2M

3/ Identifier les vrais besoins pour une offre efficace

Susciter l'intérêt de l'interlocuteur y compris en distanciel
Mener une découverte méthodique
Déterminer les vraies motivations

4/ Argumenter et négocier pour convaincre

Adapter un argumentaire percutant
Valoriser son prix
Transformer les objections en opportunités

5/ Développer et fidéliser son client

Planifier les étapes de suivi
Mener une démarche 360°
Construire un suivi proactif



Après la formation :
SUIVI post-formation personnalisé