

## 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 clés  
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**