



# LE RENDEZ-VOUS COMMERCIAL ET LES TECHNIQUES DE VENTE

## OBJECTIF

Maîtriser des méthodes de gestion et de développement commercial permettant de rentabiliser, dynamiser et pérenniser les entreprises.

Pour cela, la formation dispensée permettra aux participants d'acquérir les capacités suivantes :

- Bâtir un argumentaire orienté vers les bénéfiques clients,
- Identifier les moteurs de motivation de ses prospects,
- Ecouter activement ses besoins,
- Traiter ses objections et emporter la contractualisation.

## DURÉE

Une journée (7h) à une journée et demi (10.5h).

## TARIFS

420€ HT par pers / jour soit 504 € TTC. Possibilité de prise en charge par votre O.P.C.O.

## FORMAT

Session en groupe de 3 à 6 pers.

## PUBLIC VISÉ

Chef d'entreprise, artisans, et toute personne chargée du développement commercial de l'entreprise.

## PRÉREQUIS

Personnes ayant vocation à une pratique régulière de la relation humaine.

## QUALITÉ DU FORMATEUR


De formation supérieure en management et d'une longue expérience en développement d'entreprise.


Votre formateur aide quotidiennement les chefs d'entreprise dans la définition de leur offre et leur développement commercial.


## CONDITIONS ÉVALUATION

Evaluation par questionnaire et/ou constat de pratique par le formateur en cours et en fin de séance(s).

### Contact :

 48 rue Georges Ohnet  
31200 TOULOUSE

 Tél : 05 82 95 59 92

 Email : conseil@codeaf.net

 www.codeaf.net

## PROGRAMME

### Module : Mener un rendez-vous commercial

Le but de la formation est d'acquérir et comprendre les principes de base qui permettent de réaliser une vente, de l'écoute client à la signature. Pour cela, il faut être en mesure d'identifier les différents comportements clients et leurs moteurs de motivation afin d'adapter son discours pour une meilleure efficacité.

- Apprendre à conduire un rendez-vous commercial efficace en travaillant l'écoute active et la reformulation afin d'identifier les moteurs de motivation de son prospect.
- Savoir faire ressortir les bénéfiques clients dans son discours lors d'une présentation et traiter les objections afin de conclure sa vente.

### Déroulement de la formation

L'ensemble des thèmes et notion abordés lors de la séance :

- Evaluation des compétences en amont de la formation,
- Présentation générale et rappels des phases de la vente,
- Travail sur le comportement et l'attitude, créateur du climat de confiance,
- La découverte : besoins, motivations et freins du client,
- Présentation du SONCAS,
- L'écoute active,
- L'empathie,
- La reformulation,
- Le traitement des objections,
- Conclure sa vente,
- Evaluation en fin de formation.

### Exercices pratiques :

Lors de la séance, vous pourrez mettre en application la théorie directement sur votre propre cas en effectuant notamment des jeux de rôle de mise en situation :

- Savoir se présenter, débiter son entretien commercial, le pitch,
- Savoir questionner, phase essentielle : Jeux de rôles,
- Que faire face à divers comportements et profils sociaux ? Jeux de rôles,
- Quand et comment ?
- Reformulation – projection : Jeux de rôles,

