

TECHNIQUES DE VENTE : L'ENTRETIEN DE VENTE, DE LA PRISE DE RENDEZ-VOUS À LA CONCLUSION

Dans l'univers de la vente, la réussite d'une transaction repose sur un ensemble de compétences, d'étapes et de stratégies bien maîtrisées. La formation «Techniques de Vente : L'Entretien de Vente, de la Prise de Rendez-vous à la Conclusion» a été spécialement conçue pour préparer les professionnels de la vente à exceller à chaque étape du processus, de la première prise de contact jusqu'à la conclusion de la vente.

Cette formation offre une vision complète du parcours de vente en se concentrant sur les techniques et les compétences essentielles à chaque phase. Les participants apprendront comment identifier les clients potentiels, établir un premier contact efficace, mener des entretiens de vente productifs, surmonter les objections, et conclure des transactions fructueuses.



Dates

Les prochaines dates de sessions sont régulièrement mises à jour sur notre site internet.

<https://www.descartes-competences.fr>



Qui ?

Tout commercial souhaitant acquérir ou renforcer sa capacité de vendre par téléphone.



Pré-requis

Aucun.



Durée

2 jours



Prix

1400 € HT

Pour une formation en intra-entreprise ou sur mesure : nous contacter.

◆ Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De prendre des rendez-vous qualifiés
- De préparer leur entretien de vente
- D'optimiser leur communication avec le client
- De dérouler les étapes de la vente : de la prise de contact à la conclusion de la vente

◆ Modalités pédagogiques

- Transfert des compétences par échanges formateur/participants et entre participants
- Mise en pratique et expérimentation
- Simulations d'entretiens de vente pour mettre en pratique les techniques apprises
- Feed-back individuel et collectif pour améliorer les compétences de vente
- Vidéos, tableau blanc et supports en fonction des besoins de l'animation

◇ Évaluation

- Questionnaire préalable d'évaluation des attentes et de niveau
- Évaluation des acquis via un questionnaire qui permet de mesurer les connaissances et compétences acquises
- Déroulement de la formation et satisfaction des participants mesurés grâce à une fiche d'évaluation remise en fin de parcours

◇ Programme de la formation

- Introduction aux techniques de vente
- Prendre des rendez-vous qualifiés
- Préparer l'entretien de vente
- Optimiser la communication avec le client
- Les étapes de la vente
- Conclure la vente

Option supplémentaire : bien se connaître pour mieux vendre au téléphone avec son profil DISC

Durée : 1/2 journée

Prix : nous consulter



Descartes Compétences est une marque de l'ADEFSA, organisme gestionnaire du CFA Descartes. Grâce à sa pédagogie innovante mise en œuvre depuis plus de 30 ans et de son réseau de formateurs, bénéficiez du meilleur de la formation continue.



Votre contact formation continue :

Christian CHAMPARNAUD

maformation@descartes-competences.fr

01 64 61 27 52

Référence de la formation : 5-32023

ADEFSA
21 rue Galilée

77420 Champs-sur-Marne

SIRET 39089496200054 - numéro de déclaration d'activité 11770565477