L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Approfondir et réussir ses entretiens de vente

Cette formation est destinée à tous les vendeurs amenés à conduire des entretiens de vente approfondis.

OBJECTIFS

- Maîtriser et conduire les différents types d'entretiens commerciaux particulièrement en face à face
- Garantir le retour sur investissement de chaque entretien et développer son assertivité lors d'entretiens difficiles
- Pratiquer

PROGRAMME

Rappel : Comprendre mon marché et décrypter la relation commerciale

Analyser les différents types d'entretiens et bâtir des approches commerciales différenciées adaptées

- Identifier les différents types d'entretiens clients :
- Découverte client
- Qualification d'une affaire
- Défense d'une proposition
- Après-vente
- Reconquête
- Définir les approches commerciales adaptées à chaque entretien et leurs facteurs clés de succès

Structurer chaque type d'entretien et travailler les étapes et attitudes clés

- Créer un climat favorable au développement de la relation commerciale et anticiper les besoins : découvrir un client
- Cibler les besoins et détecter les feux verts : qualifier un projet
- Argumenter efficacement, traiter les objections, défendre son prix, obtenir un accord : défendre une proposition
- Faire un bilan équilibré et se projeter dans l'avenir avec le client : après-vente
- Savoir affronter les échecs et créer les conditions d'une reprise de la collaboration commerciale : reconquérir

Construire les suites de chaque entretien

- Se mettre d'accord avec le client sur les étapes à venir, planifier
- Synthétiser chaque entretien : exercices de rédaction

Identifier ses propres difficultés face à ses différents entretiens et pratiquer

- Auto-diagnostic
- Constructions de cas pratiques
  - Simulations et enregistrements filmés

2 jours

prix par participant
1 460 €HT
code formation : VE26

option restauration
18 € par jour

PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Des simulations d'entretiens filmés et debriefés
- L'enrichissement du mini-guide personnalisé de vente

POUR QUI ?

- Tout vendeur B2B ou B2C conduisant des entretiens de vente

PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi les fondamentaux de la vente

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

© 2024. Tanit Formation

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

- Debriefing collectif et bienveillant !

Enrichissement du mini-guide personnalisé de vente

© 2024. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

Intitulé
Code
Date
Lieu
Prix HT
+ TVA (taux en vigueur de 20%)
Prix TTC
Nombre de repas
Prix total des repas

ENTREPRISE

Raison sociale
N° SIRET
N° TVA
Effectif
Adresse
Tél.
Fax.

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre sur votre facture ?
Oui ☐ Non ☐
Si oui, numéro

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?
Oui ☐ Non ☐
Numéro de prise en Charge
Adresse de votre OPCA

RÉGLEMENT

☐ Ci-joint un chèque de € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

☐ Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom
Prénom
Date
Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

© 2024. Tanit Formation