



Accompagnement
& Conseils Commerciaux
pour les Professionnels

PROGRAMME DE FORMATION

■ INTITULÉ DE LA FORMATION

L'entretien commercial

■ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable de structurer l'entretien de vente pour rassurer la clientèle et augmenter son chiffre d'affaires.

■ PUBLIC

- demandeur (euse) d'emploi voulant se perfectionner dans les métiers du commerce
- agent d'accueil, assistant(e) de direction, commerciaux
- chef d'entreprise, cadre

■ PRÉREQUIS

- Français lu, écrit et parlé

■ CONTENU DE LA FORMATION

- La structure de l'entretien commercial
- Ecouter pour rassurer
- Les motivations d'achat
- Les besoins et les attentes des clients
- Répondre aux objections les plus courantes
- Convaincre et fidéliser

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Dans une alternance entre apports théoriques du formateur et démarche active, les stagiaires participent à la simulation de mise en situation des différentes notions abordées lors de la formation. Tous les supports peuvent être utilisés : écrit, oral, groupe, individuel, vidéo, bande son, photos, jeu de rôle...

■ MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le stagiaire sera évalué à l'issue de chaque objectif opérationnel par une restitution écrite ou orale en fonction de l'animation souhaitée par le formateur.

Une évaluation à froid sera systématiquement proposée dans les 12 semaines suivant la formation.

■ COMPÉTENCES

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de mener à bien un entretien commercial.

■ DURÉE DE LA FORMATION

2 jours ½ – 17,50 h (14h théorie et pratique + 3,5 h mise en application)

■ NOMBRE DE PARTICIPANTS

12 maximum

■ TARIFS

Nous consulter