



## Objectifs :

- Développer les attitudes qui créent la confiance et renforcent la relation humaine sur le long terme
- Acquérir et développer une méthodologie opérationnelle
- Mener à bien l'entretien avec l'acheteur et le suivi de la relation

## Participants :

- Tout public

## Prérequis :

- Aucun

## Durée / Rythme :

14h / 2 jours

## Méthodes :

- Formation en inter-entreprise (possibilité en intra-entreprise)
- Formation en Présentiel (possibilité en distanciel)
- Formation individualisée adaptée aux besoins personnels des stagiaires
- Interaction formateur / Stagiaires
- Alternance explications (50%) / mise en application (50%), variable selon le niveau et le besoin
- Mise en situation, exercices réflexifs, travail de groupe...
- Formation pour 7 à 10 stagiaires

## Suivi et Evaluation :

Contrôle continu (exercices, quizz...)

Emargement feuille de présence

## Tarif Inter :

990€ net de tva /personne

## Tarif Intra :

Nous consulter

## Délai d'accès :

D'une semaine à 2 mois, selon le type de financement

## Contact :

[contact@envoll.fr](mailto:contact@envoll.fr)

04 42 92 29 72

## Accessibilité :



[Cliquez ici](#)

## Public visé :

Commercial(e) souhaitant se perfectionner

## Connaître les fondamentaux de la communication et de la vente

- L'importance des 10 premières secondes
- Les facteurs qui composent notre image
- Attitude et communication non verbale
- L'importance de la relation humaine
- S'intéresser à l'autre/Se mettre à la place de l'acheteur

## Créer le premier contact

- Accueillir en agence/Créer une bonne première impression
- Observer les comportements de l'acheteur
- Les profils d'acheteurs
- Créer d'emblée de la confiance
- Asseoir sa crédibilité

## Découvrir ce qui compte pour l'acheteur

- Découvrir ce qui compte pour l'acheteur
- Les zones d'intérêt et les critères d'achat
- Techniques de questionnement pour découvrir ses attentes
- Reformuler les souhaits

## Réussir sa présentation du produit/service

- Utiliser des faits/Mettre en valeur ses avantages
- Prouver et argumenter/Tester le client
- Être convaincant

## Répondre aux questions

- Anticiper les questions des clients/S'exprimer de manière claire et concise
- Parler du prix
- Savoir « dire non »

## Répondre aux objections

- Identifier la vraie objection/Répondre avec confiance
- Déjouer les pièges et les objections cachées

## Engager pour la vente

- Techniques pour motiver et tenter d'engager
- Déterminer les échéances/Les erreurs à éviter
- Clôturer l'entretien avec l'acheteur