

# L'ENTRETIEN COMMERCIAL EN FACE À FACE GRAND ANGLE

---



Carrières  
PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE

# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

---

## 1 - BIEN CONNAÎTRE SON OFFRE (JOUR 1)

### 01 LE POSITIONNEMENT COMMERCIAL

- Définir son positionnement
- Le pitch commercial

### 02 COMPRENDRE LES BESOINS DU CLIENT

- La notion de besoin
- La notion d'écart
- Besoins et motivations d'achat

### 03 L'ARGUMENTAIRE DE VENTE

- Définition et structure de l'argument
- Construction des argumentaires

## 2 - TECHNIQUES DE L'ENTRETIEN COMMERCIAL (JOURS 2 ET 3)

### 04 LA RELATION COMMERCIALE

- Définition et perception
- Rôle et posture du vendeur
- Vente de produits et vente de services

### 05 L'ENTRETIEN DE VENTE EN 6 PHASES SUCCESSIVES

- La préparation
- L'introduction
- La découverte
- L'argumentation
- La conclusion
- Le suivi

### 06 LES TECHNIQUES SPÉCIFIQUES UTILES

- La découverte : détecter le "besoin réel" du client
- L'argumentation : la notion du "bénéfice client"
- Le traitement des objections (et notamment l'objection "prix").

### 07 COACHING INDIVIDUALISÉ ET PERSONNALISÉ 4H AVEC UN COACH CERTIFIÉ

Le coach donne les clés au bénéficiaire pour franchir toutes les étapes de la relation client. Ecoute, dialogue, soutien et conseil sont privilégiés pour l'aider à prendre du recul par rapport à son marché, et à lever les freins et les croyances limitantes.

Un dossier en particulier peut être traité.



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Lever ses propres freins par rapport à la relation avec le prospect / client,
- Savoir construire et exposer son positionnement,
- Comprendre et maîtriser le cycle de l'entretien de vente,
- Connaître les techniques spécifiques,
- Coaching individuel et personnalisé.

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La formation repose sur une alternance entre les apports méthodologiques, les mises en situations et exercices pratiques

La pédagogie participative repose sur les expériences des stagiaires.

Un support de cours numériques est communiqué aux stagiaires.

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux et vendeurs, toute personne en situation de face à face client.

## FORMATEUR

Consultant formateur, expert en développement commercial.



## PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

Etre porteur d'un projet de création ou de reprise d'entreprise

## MODALITÉS DE LA FORMATION

### • Tarif : 2.100€ net de taxes

La formation se déroule sur 3 jours + 4h de coaching (25H)  
Elle peut être dispensée en présentiel ou en distanciel

### • Accès :

- Entrée en formation toute l'année (date à définir avec l'OF)
- Admission après entretien --> délai de réponse sous 24h

### • Condition d'accessibilité aux personnes handicapées :

Pour les personnes en situation de handicap, nous contacter afin d'adapter les conditions d'accès

### • Evaluation :

Cas pratique

**Vous avez des questions ? Vous souhaitez y participer ?**

**06 11 26 61 36 - [contact@nrcarrieres.com](mailto:contact@nrcarrieres.com)**