



# ENTRETIEN DE VENTE

**Durée, contenu, lieu : toutes nos formations sont adaptables en fonction de vos besoins.**  
Le coût est déterminé en fonction de la durée, du lieu de formation (entreprise, centre de formation...) et des effectifs (individuel, groupe...)

## Objectifs et Résultats attendus

- Savoir comment argumenter,
- valoriser ses prestations,
- et organiser de manière cohérente les différentes étapes de l'entretien de vente: de la prise de contact à la conclusion en passant par la prise de congé.

## Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et pratiques en alternance  
Echanges d'expériences  
Mise en situation avec utilisation vidéo  
Vidéo projecteur  
Support papier remis à chaque stagiaire

## Public et pré-requis

Tous publics

## Contenu pédagogique

1 jour : formation collective  
+ 1 jour : formation individuelle en entreprise

Les préalables à l'entretien :

- Élaborer une liste d'outils d'aides indispensables à la vente
- Construire son argumentaire, valoriser ses prestations
- Recenser les objections les plus fréquentes et les réponses les plus adaptées
- Mettre en œuvre les différentes stratégies possibles en termes d'offres de prestations et de prix
- Préparer son entretien

L'entretien : enchaîner de façon cohérente les différentes étapes :

- Prise de contact
- Découverte et synthèse des besoins
- Découverte des motivations
- Argumentation et traitement des objections
- Présentation du prix
- Conclusion
- Prise de congé

# FORMATION

### Prochaines dates

Pour connaître les prochaines dates  
consultez le catalogue des formations :  
05 46 50 00 00  
[www.cm-larochelle.fr](http://www.cm-larochelle.fr)