



Niveau 1

Optimise tes entretiens de vente et développe ton chiffre d'affaires

Objectifs

- Préparer son entretien avant de passer à l'action
- Identifier et maîtriser les étapes d'un entretien de vente
- Maîtriser l'art de négocier
- Se faire recommander



Pour qui ?

Cheffes d'entreprises &
Porteuses de projet

Pré-requis

Avoir suivi la formation
«L'optimisation de sa prospection» ou
avoir de solides bases en prospection)



03/06 & 04/06
De 9h à 12h30



Adhérentes avec / sans prise
en charge : 400€ / 300€
Public : 500€



En ligne
Sur Zoom

COMMERCIAL

Optimise tes entretiens de vente et développe ton chiffre d'affaires

Programme

- **Préparer son entretien de négociation**
 - Connaître mon interlocuteur pour l'impacter
 - Définir mes objectifs
 - Créer un parcours client
- **Définir les étapes clés d'un entretien**
 - L'entrée en relation et le cadrage
 - La découverte : une étape essentielle
 - Argumenter de façon personnalisée et clore l'entretien
- **Impacter par sa communication**
 - Appliquer la méthode SONCASE
 - Pratiquer l'écoute active
- **Maîtriser sa négociation**
 - Préparer ma proposition tarifaire
 - Utiliser la force de la Programmation Neuro-Linguistique dans la négociation
 - Aborder les principes d'assertivité et de cohérence

Méthodes pédagogiques



- Mises en application concrètes et retours terrains
- Apport de connaissances sous formes d'exposés
- Feed-back
- Mises en situation
- Utilisation de la méthode SONCASE

Évaluation et suivis



- Mises en situation
- QCM



Je m'inscris !



Ylhame KASSI

Consultante, formatrice et coach, spécialisée dans le développement commercial.

Ce qui la passionne : « Accompagner chaque personne à révéler son plein potentiel tant au niveau professionnel que personnel. ».