

# Préparer et mener ses entretiens de vente

Marketing - Communication Digitale - Vente

Commercial - Vente

**Référence :** 5-CL-VENT**Durée :** 2 jours**Présentiel ou en classe à distance****Tarif Inter :** 625 € Prix HT jour / personne**Tarif Intra :** 1400 € Prix HT jour / groupe

Mise à jour : 27/11/2023

Durée de validité : du 01/01/2026 au 31/12/2026

## Objectifs

- Identifier et mettre en avant ses points forts de négociateur
- S'appuyer sur ses compétences déjà maîtrisées
- Renforcer ses expertises commerciales et comportementales
- Reconnaître les habitudes de ses clients et s'adapter

## Prérequis

- Avoir participé au stage « Maîtriser les fondamentaux de la vente » est un plus.
- Avoir déjà une expérience dans le domaine de la vente

## Public concerné

Toute personne amenée à vendre un produit ou un service auprès d'entreprises.

## Contenu pédagogique

### Préparer son entretien de vente

- Choisir le meilleur moment afin de capter toute l'attention de son interlocuteur
- Savoir annoncer l'entretien
- Préparer ses arguments et élaborer différents scénarii possibles
- Fixer les objectifs

### Repérer et faire face aux profils différents de ses interlocuteurs

- Pouvoir mettre son objectif « de côté » pour se centrer uniquement sur le client
- Connaître la typologie et les habitudes d'achat de ses clients
- Maîtriser les différents styles de communication

### Personnaliser son argumentaire pour le rendre convaincant

- Donner de l'ampleur et de l'importance à son argumentaire
- Prendre appui sur les motivations de son interlocuteur pour renforcer ses arguments
- Faire face et répondre aux objections de façon positive
- « Reprendre la main » de l'entretien après une objection
- Se préparer et gérer une rencontre difficile ou conflictuelle
- Développer et adopter un modèle « gagnant-gagnant »

### Conclure et inciter son client

- Annoncer au bon moment son tarif et démontrer qu'il est logique
- Etre à même de refuser le tarif proposé par son interlocuteur et lui expliquer de façon objective et professionnelle
- Conclure l'entretien de vente et préparer l'avenir

## Moyens pédagogiques

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur.
- Travail d'échange avec les apprenants sous forme de réunion - discussion.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle.
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne sur 30 à 50% du temps)

**Modalités pédagogiques :** Présentiel, Distanciel et AFEST

## Moyens techniques

### En formation présentielle

Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation et équipée avec :

- Ordinateurs
- Vidéo projecteur ou Écran TV interactif
- Tableau blanc ou Paper-Board

### En formation distancielle

A l'aide d'un logiciel comme ® Microsoft Teams ou Zoom, un micro et une caméra pour l'apprenant.

- Suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la session en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, ressources formateur, fichiers d'exercices ...) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.
- Les participants recevront une convocation avec le lien de connexion à la session de formation.
- Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition par téléphone au 02 35 12 25 55 ou par email à [commercial@xxlformation.com](mailto:commercial@xxlformation.com)

## Modalités d'évaluation

- Positionnement préalable oral ou écrit.
- Feuille de présence signée en demi-journée.
- Evaluation des acquis tout au long de la formation.
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de stage à chaque apprenant
- Evaluation formative tout au long de la formation.
- Evaluation sommative faite par le formateur.

## Profil du formateur

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité

## Adaptation pédagogique et matérielle

Si vous avez besoin d'adaptation matérielle ou pédagogique, merci de prendre contact avec notre référent Handicap par téléphone au 02 35 12 25 55 ou par email à [handicap@xxlformation.com](mailto:handicap@xxlformation.com)

## Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.

### Nos sessions INTER 2026

Sessions de formation à venir :

- Aucune session à venir pour cette formation.

### Nos sessions INTRA 2026

Pour organiser cette formation en intra-entreprise, veuillez nous contacter par mail à [commercial@xxlformation.com](mailto:commercial@xxlformation.com) ou par téléphone au 02 35 12 25 55