

Préparer et réussir son entretien commercial

Bien préparer son entretien commercial est primordial pour un suivi client optimisé. Tout peut être préparé et anticipé : depuis la prise de contact jusqu'à la conclusion de l'échange.



0,5 jour



classe
virtuelle

POUR QUI ?

Tout salarié en interaction avec le client souhaitant comprendre et acquérir rapidement les clés d'une relation client valorisée

PRÉREQUIS

Aucun

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Préparer un entretien commercial
- Animer un entretien commercial
- Valoriser l'image de son entreprise, adopter une posture positive et employer un vocabulaire adapté
- Assurer le suivi de l'entretien commercial en se montrant pro-actif

MODALITÉS

Formation dispensée en classe virtuelle

PROGRAMME

- ◆ **PRÉPARER L'ENTRETIEN COMMERCIAL**
 - Identifier les différents types d'entretiens clients
 - Préparer les entretiens
 - Tracer l'arc de l'entretien
- ◆ **ANIMER L'ENTRETIEN COMMERCIAL**
 - Pratiquer l'écoute active
 - Technique : le déroulé type d'un entretien
- ◆ **VALORISER L'IMAGE DE SON ENTREPRISE**
 - Repérer les attentes de l'interlocuteur
 - Aborder sans stress la communication
 - Donner une image chaleureuse de son entreprise
- ◆ **ASSURER LE SUIVI DE L'ENTRETIEN COMMERCIAL**
 - Conclure un rendez-vous
 - Suivre un rendez-vous
 - Être pro-actif

→ LE +

Une formation concrète qui vous permettra d'explorer des techniques efficaces pour préparer et réussir vos entretiens commerciaux et de s'entraîner via des mises en situation ludiques.