

CONNAITRE LES ETAPES D'UN ENTRETIEN EN B TO C

Objectifs pédagogiques :

Préparer et mener un entretien de vente.
Communiquer et véhiculer une image positive.

Prise de rendez-vous

- Par téléphone
- En porte à porte
- En galerie marchande
- Sur les foires de campagne et les marchés
- Sur les salons et foires internationales
- Avec son réseau

Motivation du prospect

- Créer l'ambiance et l'intérêt
- Se présenter avantageusement
- Créer les motivations d'achat

Présentation et valorisation du produit

- Comparaisons et spécificités
- La technique au service du client
- Les essentiels de la présentation du prix

Présentation de sa société

- Historique
- Organigramme
- Positionnement sur le marché actuel
- Vendre ses compétences

Présentation de son press-book

- Créer son support
- Les différents types de support
- Déterminer le cheminement

Obtention d'un engagement moral

- Rendre le moment solennel
- Sortir le produit du contexte financier
- Evincer la concurrence de la décision finale
- Appliquer la règle des 3 "oui"

Conclusion de la vente

- La motivation du prospect
- La présentation et la valorisation du produit
- Se vendre et vendre son entreprise
- Les essentiels de la présentation du prix

Vente d'un financement

- Maîtriser ses documents
- Motiver le client en parlant mensualité
- Présentation de l'organisme de financement
- Défendre les intérêts de l'entreprise
- Amener le client à choisir une formule
- Verrouiller la signature du financement

Consolidation de sa vente

- Les actions qui scellent l'accord
- Les documents
- Verrouiller la signature
- Obtenir des adresses

SYNTHÈSE DE LA SESSION

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud