

VENTE EN FACE À FACE : DE LA PROSPECTION À LA RECOMMANDATION

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC059	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1360,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 30/09/2025 au 01/10/2025

OBJECTIFS

- Communiquer, en s'adaptant à son interlocuteur et au canal de communication choisi.
- Exploiter des informations recueillies et élaborer une réponse adaptée, lors d'une vente.
- Conduire des entretiens avec des prospects, clients, assurés, victimes, bénéficiaires, ou leurs représentants (intermédiaires, experts, partenaires ou autres professionnels).
- Créer les conditions favorables à une vente ou à une solution d'offre additionnelle ou transactionnelle.
- Traiter les objections et formuler des réponses claires.
- Négocier dans le respect des stratégies de conquête et de fidélisation de l'entreprise.
- Suivre un scénario d'entretien.

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

[Consultez le taux de satisfaction de nos formations](#)

[ici >>](#)

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Dès le démarrage de la formation, les participants expérimentent des situations de vente et repèrent ainsi rapidement les bonnes pratiques en négociation commerciale.

Les mises en situations à chaque étape de l'entretien de vente permettent d'acquérir les réflexes gagnants.

Formateur(s) :

Cette formation à la vente a été conçue et est animée par un expert en efficacité professionnelle et développement commercial.

PROGRAMME

- A. Prospection
 - 1. Définir les missions de vente d'un conseiller
 - 2. Etre orienté «client »
 - 3. Intégrer les étapes du processus de vente
- B. Préparation
 - 1. Définir des objectifs ambitieux et réalistes
 - 2. Prévoir le matériel, le mental et la communication
- C. Prise de contact
 - 1. Démarrer un entretien de vente en créant un climat positif
 - 2. Créer l'interaction avec le client
- D. Découverte
 - 1. Structurer sa découverte
 - 2. Questionner : les bonnes pratiques
 - 3. Déterminer les motivations réelles
- E. Argumentation
 - 1. Démontrer les bénéfices de la solution
 - 2. Valoriser son prix
- F. Traitement des objections
 - 1. Se servir des objections pour valoriser l'offre
 - 2. Rebondir sur les objections pour mieux argumenter
- G. Conclusion de la vente et recommandation
 - 1. "Feux verts" de la conclusion
 - 2. Prospector par la recommandation
- H. Après-vente
 - 1. Assurer le suivi après-vente pour fidéliser
 - 2. Analyser ses performances

Validation des acquis :

- **Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.**
- **Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.**
- **Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.**

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Toute personne en situation de vente.

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat. [Veillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

1360,00 €

Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 23/02/2025 à 00:28