

Entretien de Vente Intensif

Lien : https://maroc-performance.com/formation/entretien-de-vente-intensif

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**MC307**	**Techniques de Vente**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- S'entrainer sur les différentes étapes de l'entretien : de la préparation à la conclusion
- Se perfectionner sur les étapes clés de l'entretien de vente : la découverte, le traitement des objections et la conclusion

POUR QUI ?

- Commerciaux
- Ingénieurs commerciaux
- Technico-commerciaux ayant déjà une expérience de la vente

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / La vente situationelle

- Repérer les styles d'acheteurs
- Préparer sa vente en fonction de l'enjeu et de l'investissement financier et du profil de votre client
- Adapter son style de vente au style de son acheteur

2 / Etablir un cliemat de confiance entre l'acheteur et le commercial

- Mises en situation autour de la prise de contact
- Maîtriser les techniques d'observation et de synchronisation

3 / Identifier les besoins et les motivations

- Mises en situation sur le questionnement actif
- Travailler l'écoute active, utiliser les silences
- Maîtriser l'art de la reformulation pour analyser et hiérarchiser les informations
- Proposer une solution et argumenter

4 / Proposer une solution et argumenter

- Développer chaque avantage de votre offre grace à la méthode CAB
- Renforcer ses arguments par des preuves factuelles
- Présenter avantageusement le prix

5 / Garder le cap en cas d'objections

Maroc Performance

- Comprendre la nature de l'opposition et l'efficacité de la méthode ANA
- Mises en situation sur le traitement des objections et mise en pratique

6 / Conclure pour vendre

- Oser conclure
- Les 3 situations de conclusion et entrainement sur cette étape

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

11 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance