

Mener efficacement un rendez-vous de vente



RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Alain MULERIS

Consultant - Formateur
Fondateur de Vitamine V
Professionnel de la vente

Directeur commercial puis fondateur de Vitamine V, cabinet spécialisé dans l'accompagnement commercial et la formation vente.

« Mon métier est passionnant : j'aide mes clients à trouver leurs clients ! »

Alain Muleris est l'auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » en 2017 aux Éditions Eyrolles.

INFORMATIONS PRATIQUES

PARTICIPANTS

Directeurs d'association et de service DEL

Administrateurs en charge du DEL

Chargés de projets et acteurs DEL

Groupe de 6 à 10 personnes

Préquis : avoir une activité commerciale avec clientèle directe

DATES DES SESSIONS

■ Durée : 1 jour ■ Horaires : 9h30-17h30

■ Mardi 9 octobre 2018

■ Mardi 5 mars 2019

LIEUX DES SESSIONS

■ Créteil (locaux FACE PEP)

■ En vos locaux pour vos équipes nous contacter

TARIF 280 € / personne

LES +

- Un formateur qui bénéficie d'un parcours professionnel riche qu'il met à votre disposition.
- Un parcours de formation est proposé avec une journée complémentaire dédiées à la prospection via les réseaux sociaux et plus spécifiquement LinkedIn en page 69.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les participants seront en capacité de :

- Comprendre ce qui se joue au moment crucial d'un rendez-vous en face à face.
- Préparer et mener un rendez-vous afin qu'il se déroule le plus efficacement possible.

PROGRAMME

○ Maîtriser les techniques de l'entretien

- S'approprier les 4 phases d'un entretien afin de finaliser une négociation positive selon la règle des 4 C :
 - contacter,
 - connaître,
 - convaincre,
 - conclure.
- Focus sur la communication en face à face.

○ La phase de préparation

- Définir ce que l'on veut gagner.
- Comprendre la latitude de négociation.
- Définir la marge de manœuvre que l'on se fixe.

○ Méthodes pédagogiques

- Exercices d'entraînement et de confrontation.
- Entretien filmé en vidéo (sur volontariat uniquement).
- Jeux de rôle.

○ Évaluation

- En complément du bilan oral réalisé par le formateur en cours de formation, un questionnaire de satisfaction sera remis aux participants en fin de formation.
- Dans les 6 mois suivants, un questionnaire à froid sera envoyé au commanditaire et aux stagiaires pour évaluer l'impact de la formation sur les pratiques professionnelles.