

L'entretien de vente : ses techniques



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 stagiaires

Prérequis : avoir une activité commerciale avec clientèle directe

DATES DES SESSIONS

■ Durée : 1 jour

■ Mardi 17 octobre 2017

LIEUX DES SESSIONS

■ Créteil (locaux FACE PEP)

■ En vos locaux (nous contacter)

TARIF

280 € / personne / jour

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Cette formation permet de comprendre ce qui se joue au moment crucial d'un rendez-vous en face à face.
- Elle permet de préparer votre entretien et de transformer positivement votre négociation.

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 phase de négociation.

🕒 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

- Un questionnaire de satisfaction sera remis aux stagiaires en fin de formation.
- Un questionnaire sera envoyé au cours de l'année afin d'appréhender les impacts de cette formation sur l'activité de l'association.

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.