



## CONCLURE UN ENTRETIEN DE VENTE EN B TO B – AC6

### Objectifs de la formation

Dépasser ses blocages pour augmenter le taux de conclusion de ses négociations de ventes

### Objectifs pédagogiques

Savoir conclure un entretien de vente en préservant les intérêts mutuels de son entreprise et de son client

### Type de formation

Actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

### Public visé

Salarié en activité

### Nombre de stagiaires

8 participants par sessions

### Méthode

Les participants acquièrent les techniques et les méthodes pédagogiques de transmission des savoirs. Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques. Face à face pédagogique interactif établi dans le souci de répondre aux attentes individuelles et collectives

### Durée

21 heures

### Dates

Inter : consulter votre planning en ligne  
Intra : Quand vous voulez

### Contenu de la formation

S'adapter aux attentes du client :

- Mener une découverte complète de la situation, des besoins du client.
- Déterminer les motivations réelles.
- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques.
- Écouter activement
- La reformulation, la prise de notes, le silence.

Fixer sa politique tarifaire :

- La place du prix dans le mix marketing
- Les facteurs d'influence sur le prix
- Définir le seuil du prix
- La négociation Prix net et volume pour respecter la marge
- La dynamique sectorielle du pricing

Répondre aux objections :

- Accueillir et comprendre les objections
- Traiter les objections par la technique et la communication
- Anticiper les objections
- Savoir influencer pour répondre plus efficacement aux objections

Les conditions du closing :

- Repérer les enjeux de la conclusion
- Identifier le groupe de décision
- Agir sur le groupe de décision pour accélérer la décision
- Réussir le closing par son attitude en face à face
- Agir après la conclusion

### Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

### L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, étude de cas

### La validation

Attestation descriptive de formation

### Prix de la session

Intra : 3150.00€

Inter : 480.00€

### +INFOS

Pour toute information et inscription

**Florence KRECINA**

**f.krecina@filea.eu**

**03 88 15 58 65**

Mise à jour 200106