

RÃ©ussir ses rendez-vous client – FFRPC

Les clÃ©s pour rÃ©ussir son rendez-vous en face Ã face

Code produit : FFRPC

Niveau : Initiation

ModalitÃ© : Classe virtuelle

DurÃ©e (en heure) : 2.5

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public : commerciaux, ingÃ©nieurs commerciaux, assistants commerciaux, vendeurs dÃ©butants ou expÃ©rimentÃ©s

PrÃ©requis :

aucun

Objectif

- soigner la premiÃ¨re impression donnÃ©e
- guider le client selon ses besoins
- connaÃ®tre les bons rÃ©flexes
- travailler sa force de vente

Programme de la formation

- PrÃ©paration du rendez-vous
 - Se fixer des objectifs
 - Rechercher les informations concernant le client Ã rencontrer et ses concurrents
 - Se mettre dans les meilleures conditions
- Phase d'accueil et dÃ©couverte
 - Se prÃ©senter et clarifier ses intentions
 - Questionner son client
 - Formuler un diagnostic
- Proposition commerciale et nÃ©gociation
 - Adapter son discours
 - Faire une proposition
 - NÃ©gocier et conclure

Moyens d'Ã©valuation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques

- Questionnaire de satisfaction Ã chaud complÃ©tÃ© par chacun Ã lâ??issue du stage
- Questionnaire d'Ã©valuation Ã froid complÃ©tÃ© par chacun entre 2 et 3 mois aprÃ©s le stage

MÃ©thodes pÃ©dagogiques

- ExposÃ©s Ã partir d'un diaporama
- RÃ©alisation d'exercices et de cas pratiques
- Ã©changes d'expÃ©riences avec les participants