

AC059

BASES

2 jours 14 heures

1 220 €

Déjeuners offerts  
Exonérés de TVA

## Vente en face à face : De la prospection à la recommandation

### COMPÉTENCES VISÉES

- **Communiquer**, en s'adaptant à son interlocuteur et au canal de communication choisi.
- **Exploiter** des informations recueillies et élaborer une réponse adaptée, lors d'une vente ou de la gestion d'un sinistre.
- **Conduire** des entretiens avec des prospects, clients, assurés, victimes, bénéficiaires, ou leurs représentants (intermédiaires, experts, partenaires ou autres professionnels).
- **Créer** les conditions favorables à une vente ou à une solution d'offre additionnelle ou transactionnelle.
- **Traiter** les objections et formuler des réponses claires.
- **Négocier** dans le respect des stratégies de conquête et de fidélisation de l'entreprise.
- **Suivre** un scénario d'entretien.

### PROGRAMME

#### A. PROSPECTION

1. Définir les missions de vente d'un conseiller mutualiste
2. Etre orienté «client »
3. Intégrer les étapes du processus de vente

#### B. PRÉPARATION

1. Définir des objectifs ambitieux et réalistes
2. Prévoir le matériel, le mental et la communication

#### C. PRISE DE CONTACT

1. Démarrer un entretien de vente en créant un climat positif
2. Créer l'interaction avec le client

#### D. DÉCOUVERTE

1. Structurer sa découverte
2. Questionner : les bonnes pratiques
3. Déterminer les motivations réelles

#### E. ARGUMENTATION

1. Démontrer les bénéfices de la solution
2. Valoriser son prix

#### F. TRAITEMENT DES OBJECTIONS

1. Se servir des objections pour valoriser l'offre
2. Rebondir sur les objections pour mieux argumenter

#### G. CONCLUSION DE LA VENTE ET RECOMMANDATION

1. «Feux verts» de la conclusion
2. Prospecter par la recommandation

#### H. APRÈS-VENTE

1. Assurer le suivi après-vente pour fidéliser
2. Analyser ses performances

### PUBLIC

- Toute personne en situation de vente

### PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

### POINTS FORTS

Dès le démarrage de la formation, les participants expérimentent des situations de vente et repèrent ainsi rapidement les bonnes pratiques en négociation commerciale.

Les mises en situations à chaque étape de l'entretien de vente permettent d'acquérir les réflexes gagnants.

### FORMATEUR(S)

Cette formation à la vente a été conçue et est animée par un expert en efficacité commerciale et personnelle.

### SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site [www.ifpass.fr](http://www.ifpass.fr)

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

### PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

### VALIDATION

Mises en situation sur des cas concrets en tant que conseiller et prospect.  
Évaluation : détermination d'un plan d'actions individuel.