



Maîtriser toutes les étapes de l'entretien de vente avec SALES IQ PLUS

Objectifs de formation

- Maîtriser les 8 compétences de l'entretien de vente

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser toutes les étapes de l'entretien de vente et les outils utiles.
- Être persuasif et convaincant en face à face comme à distance.
- Répondre efficacement aux objections

Durée : 02 jours -14 heures

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

Tarif Inter : 1480 €

Test Sales IQ inclus

Dates :

Les 09 et 19 Septembre 2025

Prérequis

- Aucun

Public

- Tous commerciaux souhaitant maîtriser les 8 compétences de l'entretien de vente

Programme

Les 8 compétences clés de l'entretien de vente

- ✓ 01 – Entrer en relation
Capacité à cibler les bons interlocuteurs en s'adaptant à leurs styles de communication et d'achat.

- ✓ 02 – Présenter l’offre
Savoir présenter et argumenter la solution en termes d’avantages et bénéfices clients.
- ✓ 03 – (Se) manager
Adresser et piloter son business. Mettre en place et suivre ses priorités (comptes et interlocuteurs) au fil des étapes du cycle de vente.
- ✓ 04 – Engager
L’engagement passe par un traitement optimal des objections. La deuxième étape est la négociation puis la validation de l’engagement.
- ✓ 05 – Satisfaire le client
Garantir que la valeur attendue du client soit conforme à la valeur délivrée pour fidéliser le client. “Promesse respectée.”
- ✓ 06 – Diagnostiquer
Maîtriser les techniques de questionnement. Identifier les besoins, les opportunités et les motivations d’achats du client.
- ✓ 07 – (Se) préparer
3 dimensions : Analyse de l’entreprise et de son marché, Maitrise de l’offre, des outils à disposition, préparation mentale, physique et matérielle.
- ✓ 08 – Cibler
Définir des marchés potentiels et des bons interlocuteurs pour mettre en oeuvre la meilleure stratégie commerciale et les tactiques adéquates.

Ces huit compétences clés sont croisées aux huit étapes du processus de vente

Les 8 étapes du processus de vente et leurs brèves descriptions

- ✓ 01 – Préparer
Cette étape traite de la manière dont on prépare les ventes et dont on se prépare à vendre.
- ✓ 02 – Cibler
Nous explorons les marchés ou entreprises que votre équipe peut cibler dans le cadre de sa prospection.
- ✓ 03 – Se Connecter
Etape de contact initial où vos commerciaux vont devoir faire appel à leurs clients sur un plan intellectuel afin qu’ils vous considèrent comme une ressource crédible
- ✓ 04 – Évaluer
Permet de déterminer ce qu’il faut vendre et comment le vendre, principalement en sondant et en écoutant.

- ✓ 05 – Résoudre
C'est la partie où votre équipe de vente présente des solutions, argumente, présente votre produit/service ou annonce les résultats que l'achat produira.
- ✓ 06 – Confirmer
Une fois que vos commerciaux ont démontré leur capacité à répondre à la problématique de leurs clients, il est temps d'obtenir leur engagement.
- ✓ 07 – Garantir
C'est à ce moment que la relation se construit et que la fidélité du client s'entretient.
- ✓ 08 – Gérer
Phase finale du cycle de vente, c'est le moment où votre équipe commerciale gère les ventes et les comptes.

Présentation du test SALES IQ PLUS & SALES IQ PLUS Equipe

Vous souhaitez connaître à l'instant T votre degré de maîtrise des stratégies commerciales ?

Sales IQ Plus est une analyse objective et personnalisée de vos connaissances en vente au moment "T" où vous avez passé le questionnaire. Elle vous dit où vous en êtes – pourquoi vous en êtes là – et quelle compétence développer. Il ne s'agit pas d'une évaluation de votre QI mais uniquement d'une évaluation de votre intelligence en situation de vente.

Cette intelligence de la relation commerciale n'est pas figée, elle peut être renforcée grâce à un apprentissage.

Sales IQ Equipe ne détermine pas le potentiel de vos commerciaux, mais mesure plutôt leur approche et leur compréhension de la vente dans l'environnement professionnel et concurrentiel actuel. Votre équipe peut avoir un potentiel de vente énorme et avoir un score minime au Sales IQ Plus Equipe, cela est fonction des connaissances actuelles de vos commerciaux en matière de vente.



Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le

commanditaire

- Travail en sous-groupe
 - Document de synthèse remis à l'issue de la formation
 - Matériel : aucun
-

Financement

- OPCO sous conditions
 - Entreprise
 - Individuel
-

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
 - Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
 - Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30
-