

### Objectifs

- Préparer sa stratégie de vente
- Pratiquer une écoute active efficace
- Présenter son produit de manière pertinente
- Traiter les objections des clients
- Conclure sa vente et assurer un suivi client

### Programme

#### Jour 1

##### **Préparation de la vente**

Préparation stratégique et administrative  
Préparation mentale et positive

##### **Découverte des besoins du client**

Questionnement varié (questions ouvertes, fermées, alternatives) et écoute active  
Identification des critères de motivation et de décision du client

##### **Maitrise de la vente**

Reformulation des besoins du client  
Présentation du produit en réponse aux besoins

#### Jour 2

##### **Argumentation**

##### **Traitement des objections**

Compréhension du fond de l'objection  
Maitrise des différentes techniques de traitement de l'objection  
Importance de la "porte de sortie" laissée à son client

#### Jour 3

##### **Conclusion de la vente**

Freins à la conclusion de la vente  
Maîtrise des techniques naturelles de conclusion

##### **Suivi client**

Satisfaction du client  
Fidélisation

### Méthodes pédagogiques

Jeux de rôles filmés  
Documentation pédagogique évolutive

### Public

Commercial souhaitant accroître ses ventes, Ingénieur ou Expert amené à intervenir dans le processus de vente

### Pré-requis

Avoir une expérience de la vente



**Nathan LEVY**, consultant,  
10 ans d'expérience dans la vente :  
marché français et international  
chef des ventes nationales,  
responsable grands comptes,  
directeur export  
4 ans d'expérience dans la  
formation commerciale (secteurs  
finance, tourisme, médical,  
éducation, grande distribution...)

## INFORMATIONS PRATIQUES

### A Paris :

18, 19 et 20 mars 2013  
Code DC04-1P  
7, 8 et 9 octobre 2013  
Code DC04-2P

### A Lille :

6, 7 et 8 mars 2013  
Code DC04-1L  
2, 3 et 4 octobre 2013  
Code DC04-2L

### Durée

3 jours (21h)

### Tarif

1 500€ HT (déjeuners inclus)

Pour vous inscrire à cette formation, rendez-vous sur [www.ieseg.fr/executive-education](http://www.ieseg.fr/executive-education)

Ce programme peut être adapté à votre entreprise.

Contact : Céline Lévy, [c.levy@ieseg.fr](mailto:c.levy@ieseg.fr)

## CONTACT

[executive@ieseg.fr](mailto:executive@ieseg.fr)

Lille Tél : 03.20.29.62.27  
3 rue de la Digue – F-59000 Lille

Paris Tél : 01.55.91.98.02  
Socle de la Grande Arche – 1 Parvis de La Défense  
F-92044 Paris – La Défense cedex

Découvrez l'ensemble  
de notre offre sur :  
[www.ieseg.fr/executive-education](http://www.ieseg.fr/executive-education)