

# FORMATION : Module TV1

**Titre** | Entretien de vente

## Objectifs

Maîtriser les étapes d'un entretien professionnel.  
Accroître son efficacité dans la négociation commerciale en face à face.  
Créer à chaque rencontre une opportunité d'identifier des projets et de développer du chiffre d'affaires.

## Programme

- La préparation d'un entretien
- Adopter le bon comportement
  - Horaires, conditions, la prise de notes...
- Présentation des 6 phases d'un entretien
- Savoir présenter son entreprise
- Maîtriser la phase de découverte du besoin
- La reformulation
  - Maîtriser l'utilisation de son argumentaire commercial
  - Savoir traiter les objections
- La clôture
  - Prise décision, planification...

### Démarche pédagogique

Formation opérationnelle qui alterne les apports théoriques, les études de cas, les retours d'expériences et les mises en situation.

### Documentation stagiaire

Support de formation intégral numérisé.

### Modalités d'évaluation

Quiz numériques et mises en situation réelle.

### Pré-requis

Aucun, mais il est conseillé de suivre :

*EFCOM Conseil - CS1 – Comportement commercial EFCOM Conseil - CS2 - Argumentaire commercial  
EFCOM Conseil - CS5 - Méthode SONCAS*

### Durée

1 jour + 1 jour de mises en situation réelles par stagiaire.

### Tarif

1200 € + frais déplacements (hors HF et IDF)  
3 pers min. – 6 pers max.