

Mandat pratique

Mener un entretien de vente

Compétence opérationnelle d3: Mener des entretiens de vente et de négociation avec des clients et des fournisseurs

Situation initiale

Lors de l'entretien de vente, ton objectif est de convaincre ton interlocuteur ou interlocutrice de l'offre de ton entreprise. Afin d'y parvenir dès le début, prépare-toi suffisamment à l'entretien.

Ce mandat pratique te permet de mener des entretiens de vente efficaces.

Mission

Sous-tâche 1: Réfléchis aux dossiers, formulaires et documents dont tu pourrais avoir besoin pour un entretien de vente. Demande-toi où tu peux les trouver dans ton entreprise. Choisis avec ton ou ta supérieur(e) une situation qui te permettra de mener un entretien de vente.

Sous-tâche 2: Prépare-toi à l'entretien de vente. Mène l'entretien de vente en utilisant sciemment les techniques d'entretien appropriées, comme par exemple l'argumentation sur les avantages et le storytelling.

Sous-tâche 3: Fais le point sur l'entretien et note tes conclusions. Discute de tes expériences et de tes notes avec ton ou ta supérieur(e).

Sous-tâche 4: Documente et analyse tes résultats dans ton dossier de formation.

Conseils pour la solution

Demande au préalable à ton ou ta supérieur(e) des conseils sur la manière de mener des entretiens de vente.

Organisation

Exécute ton mandat pratique dans le cadre de ton travail quotidien à partir d'un cas concret ou d'une situation rencontrée dans la pratique.

Selon le travail à effectuer, il te faudra entre 30 et 90 minutes pour documenter ta démarche.