

PARCOURS DÉMARCHE COMMERCIALE

Module 3 : Objectifs et Conclusions de l'entretien en face à face

Objectifs pédagogiques

- Définir les objectifs de l'entretien client
- Apprendre à lever et traiter les résistances
- Apprendre à finaliser un entretien en terminant sur une base relationnelle favorable
- Savoir obtenir un accord permettant une démarche de suivi

Profils concernés

Visiteurs médicaux, MSL, APM...

Méthodes pédagogiques

- Animation par un formateur expert
- Mises en situations
- Utilisation de supports numériques : PowerPoint, clips, vidéos, films
- Remise du support pédagogique
- Recommandations sur les axes d'amélioration des participants à l'issue de la formation

Format

- Séminaire
- Durée module : 1 jour




Les + de la formation

20 ans d'expertise dans le management et la communication du secteur Pharmaceutique

Mises en situations proches de la réalité

Identification des axes d'amélioration pour chaque participant

Contact

 Marc Labourdette
 06 84 25 31 68
 marc.labourdette@brain-ed.fr

Programme

- Définir les objectifs de l'entretien client
- Pourquoi conclure un entretien ?
- Le lien entre les différentes étapes de la visite
- Quand conclure l'entretien ?
- Les attitudes et comportements facilitants
- Le suivi de la conclusion
- Synthèse de la conclusion
- Mises en situations : cas pratiques