



Grille d'évaluation – Mise en situation finale

Contexte : Chaque participant doit réaliser un entretien de vente en suivant l'ensemble des étapes clés abordées lors de la formation. Il sera évalué sur sa capacité à structurer son échange de l'accueil à la conclusion de la vente.

Critères d'évaluation	Description	Note (1 à 5)
Accueil et mise en confiance	Posture professionnelle, langage clair, écoute active dès le début de l'entretien.	5
Identification des besoins	Utilisation de questions ouvertes, reformulation des attentes du client.	3
Présentation de l'offre	Argumentaire structuré selon la méthode CAB (Caractéristiques, Avantages, Bénéfices).	3
Gestion des objections	Utilisation de la méthode CAP (Capter, Analyser, Proposer), réponse adaptée aux objections du client.	3
Capacité d'adaptation	Ajustement du discours en fonction du profil du client et de ses réactions.	5
Techniques de persuasion	Maîtrise des outils de communication persuasive (preuves sociales, storytelling, etc.).	3
Clôture de la vente	Proposition d'une conclusion efficace (technique de l'alternative, engagement progressif, urgence, etc.).	3
Posture et communication	Assurance, gestion du stress, fluidité de l'échange, gestuelle adaptée.	3
Engagement du client	Vérification de l'adhésion du client et obtention d'un accord ou d'une prochaine étape.	4
Temps et gestion de l'entretien	Respect du timing, structure logique et cohérence de l'échange.	5

Total : 37 / 50

Barème des résultats :

- 45 – 50 : Excellente maîtrise, prêt à appliquer immédiatement les techniques de vente.
- 35 – 44 : Bonne performance, quelques axes d'amélioration identifiés.
- 25 – 34 : Moyenne, des points clés à renforcer.
- 15 – 24 : Notions acquises mais manque de fluidité et d'assurance.
- 0 – 14 : Besoin d'un accompagnement renforcé sur l'ensemble du processus de vente.

Feedback personnalisé : Chaque participant recevra un retour détaillé du formateur avec des recommandations spécifiques pour perfectionner ses compétences en vente.