

Durée :

2 jours (14 heures)

Objectifs de la formation

- Savoir par son attitude et sa méthodologie, rester leader de l'entretien commercial
- Faire la différence par l'enthousiasme
- Agir avec bon sens
- Etre et parler positif
- Faire face aux clients difficiles
- S'approprier une vente logique et concrète : de la préparation à la conclusion pour convaincre plus facilement ses prospects / clients

À qui s'adresse t-on ?

Tous les interlocuteurs en contact avec une clientèle B to B ou B to C

Pré-requis

Aucun pré-requis est nécessaire pour suivre cette formation

Les + de la formation

- Pédagogie interactive
- Alternance entre théorie et pratique
- Méthode simple et opérationnelle
- Création de sa boîte à outils (aides à la vente)
- Liste des questions qui font vendre pour son activité
- Création de son argumentaire produit / service / entreprise
- Réponses aux objections rencontrées

Situation de handicap

Si vous êtes en situation de handicap, contactez-nous

Le déroulement

1 – Affirmation de soi et écoute

- Identifier ses profils dominants intrinsèques et comprendre les différentes personnalités rencontrées (PAE)
- Maîtriser ses émotions et développer son assertivité
- Utiliser le vocabulaire de la réussite
- Faire face aux critiques sereinement
- Découvrir son style de vente
- Analyser les processus de communication et jeux psychologiques lors de la vente
- Etre et parler positivement

2 – Préparer

- Positiver
- Préparer son matériel
- Cibler ses clients / prospects

3 – Introduction

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante
- Susciter l'intérêt par des phrases d'accroches
- Créer l'interaction avec le client
 - Training : lister les phrases d'accroches

4 – Ecoute

- Développer l'écoute active
- Découvrir le client / prospect
- Définir les attentes du client / prospect
- Les attentes rationnelles : besoins
- Les attentes irrationnelles : l'envie, les motivations
- Déterminer les questions impliquantes
 - ✓ QUIZZ des questions
- Identifier les motivations du client
- Utiliser les niveaux d'écoute
 - Jeux de rôles filmés
 - Training : jeu de l'écoute
 - Poser des questions impliquantes

5 – Résumé / Atouts

- Valoriser votre client / prospect en lui prouvant que vous avez compris
- Inspecter votre bonne compréhension des motivations
- Présenter sommairement ce qui entre dans le champ d'intérêt du client
- Mettre en avant ses atouts
 - Training : 6 attitudes de reformulation.

Evaluation & suivi :

- L'évaluation de chaque stagiaire est continue.
- Chaque chapitre est validé par des tests individuels, des exercices de groupe ou des questionnaires
- Des mises en situation pour valider les étapes de la vente avec analyse individuelle

Formation en Visio :

nous contacter

Forfait intra :

- 3150,00 € HT
- Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Prix inter entreprises :

- 995,00 € HT
- Pauses et déjeuners inclus
- 8 participants maximum

Dates et villes des inters entreprises 2022 :

- Nantes : 20-21 juin / 29-30 septembre / 17-18 novembre 2022
- Nice : 6-7 octobre / 28-29 novembre
- Paris : 15-16 juin / 20-21 octobre / 1^{ER}-2 décembre
- **Horaires** : 9h00 - 12h30 / 14h00 à 17h30

Supports pédagogiques remis aux stagiaires :

- 1 support de formation (diaporama power point)
- 1 work book cahier d'exercices

Réf. : C-1221-7

Le déroulement

6– Proposition

- Savoir proposer avec un langage positif
- Instaurer la confiance et proposer en dynamique : savoir être le professionnel de ce que l'on propose

7– Argumentation

- Convaincre par les faits
- Savoir argumenter pour convaincre (CAB)
 - ✓ Construire son argumentaire

8– Traitement des objections

- Identifier les techniques pour répondre aux objections
 - ✓ Compléter sa boîte à outils
 - Training : recensement des objections et formuler les réponses

9 – Le prix

- Annoncer le prix et les conditions tarifaires avec dynamisme
- Expliquer son prix
- Résister au marchandage en valorisant son offre

10- Conclusion

- Déclencher la prise de décision
- Oser dire et proposer une action

11 - Décompression

- Laisser une image positive de soi et de son entreprise