

## 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 ?

Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires en B to B ou B to C

## Prérequis

Aucun

## 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
- Elaboration 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
  - Boîte à outils : les questions qui font vendre

### 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 :

- Nous contacter
- Délais d'accès : 2 à 4 semaines

## Prix inter- entreprises :

- À partir de 995,00 € HT
- Pauses et déjeuners inclus
- 6 participants maximum

## Dates et villes des inters entreprises 2023 :

- Paris – Nantes – Sophia-Antipolis
- Dates : nous contacter

## Horaires :

- 9h00 - 12h30 / 14h00 à 17h30

## Supports pédagogiques remis aux stagiaires :

- 1 support de formation (diaporama power point pdf)
- 1 work book

## 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

Réf. : C2201