

PROFESSIONNALISER SES TECHNIQUES DE VENTE ET DE PROSPECTION

2 jours

MAÎTRISER CHAQUE ÉTAPE DE L'ENTRETIEN DE VENTE DE LA PRISE DE
RENDEZ-VOUS À SA CONCLUSION

PROGRAMME DE LA FORMATION

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

- › Définition de la notion de vente et différenciation avec la notion de négociation
- › Structure d'un entretien de vente efficace
- › Conditions de réussite d'un entretien de vente

Battle en équipe sur la base d'un quiz

LES ÉTAPES QUI CONDITIONNENT L'ACTE DE VENTE

- › Les méthodes pour obtenir un rendez-vous avec son Client / un Prospect
 - › Les clés d'une prise de contact et d'un lancement d'entretien de vente réussi
- Jeux de rôle d'une prise de rendez-vous téléphonique et d'une prise de contact physique -
débriefing personnalisé de la prestation

- › Le diagnostic du client et de ses besoins
 - l'art du questionnement et de l'écoute profonde
 - les 5 profils d'acheteur et les 7 types de motivations qui les animent
 - les différences entre les motivations, les besoins et les demandes

Jeux de rôles de différents diagnostics de situation - débriefing personnalisé de la situation

LES ÉTAPES QUI CONCRÉTISENT L'ACTE DE VENTE

- › La proposition commerciale
 - les composantes d'un argument convaincant
 - la structure d'une proposition persuasive
 - les registres de communications verbale et non verbale qui font acheter
- › Le traitement des questions et des objections
 - les 4 types d'objections
 - les techniques de clarification et de traitement des questions et objections
 - les attitudes et comportements à développer en situation d'adversité
- › La conclusion de la vente
 - le diagnostic des signaux d'achats
 - les 6 tactiques de conclusion
 - les suites à donner à la conclusion d'un accord commercial

Jeux de rôles ciblés sur les étapes de proposition, traitement des objections et conclusion
issue de la réalité des participants - débriefing personnalisé de la situation



OBJECTIFS

- Intégrer la structure d'un entretien de vente et développer son efficacité dans la conduite de chaque étape.
- Comprendre l'importance de la préparation d'un rendez-vous commercial et s'en approprier les incontournables.
- Appréhender des grilles de lecture comportementale pour mieux décoder le profil, les attentes et les stratégies de ses interlocuteurs.
- S'approprier les comportements qui permettent d'établir une relation de confiance avec chaque interlocuteur.
- Assimiler les clés de communication indispensables au diagnostic d'une situation, la présentation d'une proposition, l'affirmation d'une position, la gestion d'une objection ou la conclusion d'un accord.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Un consultant ayant une expérience opérationnelle de la vente et de l'entraînement de commerciaux
- Des mises en situations issues de la réalité des participants

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateurs chargés de vendre des produits, des prestations et/ou des services à un public de professionnels (B to B) ou de particuliers (B to C)

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

