

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Réussir ses ventes en fidélisant ses réseaux

NIVEAU

DURÉE ESTIMÉE

14h00

PUBLIC CIBLE

- Vendeurs débutants ou confirmés, télé-prospecteurs, membres de l'administration des ventes en contact avec les clients, technico-commerciaux, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires, chef des ventes, directeurs commerciaux.

PRÉ-REQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES...

- Proposer des outils immédiatement applicables et des pratiques d'excellence
- Intégrer la psychologie de la relation commerciale et les conditions de la confiance durable
- Faire vivre aux participants des expériences réussies de ventes et de négociations difficiles

APTITUDES



- Capacité à déclencher, conduire et suivre des rendez-vous client réussis

COMPETENCES

- Capacité à cibler ses actions pour accroître ses ventes et ses marges
- Capacité à réussir en climat difficile

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Obtenir les « bons » rendez-vous au téléphone
 - o Définir sa stratégie d'action : outils de ciblage et de planification des appels
 - o Franchir le barrage standard et secrétaire
 - o Comment susciter l'intérêt d'un prospect hésitant.
- Réussir la prise rapide de contact
 - o Diagnostiquer son efficacité aux différentes étapes de la vente
 - o L'ouverture dialogue : 10 points clefs du premier contact réussi
 - o Vous avez 20 secondes pour séduire, attirer l'attention et créer un climat favorable
- Découvrir les vraies attentes du client
 - o Réussir la prise rapide de contact, analyser les circuits de décision
 - o Identifier besoins et motivations cachées du client par les techniques d'interview
 - o Comment faire parler un muet, recentrer un bavard, calmer un agressif ?
- Maîtriser les styles et langages efficaces de la vente
 - o Découvrir son style de vendeur et les styles de ventes les plus efficaces
 - o Le langage des signes et la gestuelle de séduction. Optimiser le capital-image du vendeur
 - o Les 3 magnétismes du vendeur. Les mots d'or et les mots noirs



- Argumenter avec conviction
 - o Présenter le produit approprié. La démonstration : donner la vie au produit
 - o Transformer les caractéristiques-produits en avantages
 - o Elaborer un argumentaire structuré et imaginatif. Jusqu'où dire la vérité ?
 - o La technique des accords partiels. Appliquer la solution de rechange. Le verrouillage
- Savoir vendre son prix et son positionnement concurrentiel
 - o La représentation mentale de la motivation d'argent selon les mentalités d'acheteur
 - o Présenter le prix avantageusement et au bon moment. La méthode « sandwich »
 - o La vente de la différence et du positionnement par rapport à la concurrence
 - o Analyse des différents types de résistance. Vendre des produits « chers »
- Réfuter les objections
 - o Les causes de l'objection. Les objections courantes. L'objection du prix
 - o Les objections non exprimées. Les 6 attitudes du vendeur face à l'objection
 - o Transformer les objections en question et empêcher l'infini des objections
 - o Techniques de détournement et de retournement. Comment dire Non avec grâce !
- Conclure
 - o Lever les derniers freins, Détecter le bon moment pour conclure : les signaux d'achat
 - o Les techniques de pré-fermeture : comment demander au client de s'engager ?
 - o Que faire en cas d'échec ? Conclusion de la dernière chance. Faire "acheter" sa prochaine visite.
 - o L'analyse de l'entretien et le suivi.



- o Créer, donner une identité, animer son réseau commercial pour le fidéliser.

METHODES MOBILISEES

□ S'appuyant sur de nombreuses expériences vécues et plus de 30 ans d'expertise, l'animateur fait ressortir les pratiques indispensables et les outils clés pour se donner plus de 90 % de chances de réussir ses ventes. □ Un nombre de place limité permet un entraînement d'expérimentation intensif et une transposition permanente dans l'univers des participants □ Un questionnaire préparatoire permet à chaque participant avant le séminaire d'évaluer ses problématiques, ses attentes, son style et de valider ses connaissances □ Un travail de réflexion-action centré sur les cas amenés par les participants. □ Des concepts et des outils immédiatement opérationnels. □ Diagnostic individuel et check-list complète des bons réflexes et arguments. Chaque mise en situation est débriefée et donne lieu à un bilan personnalisé et des recommandations. □ Un partage d'expériences sur les problématiques de fond rencontrées par les participants. □ Des supports et documents de formation numérisés + vidéo commentée à disposition de chacun □ Une évaluation personnalisée des acquis par l'animateur à l'issue de chaque session – Certification.

MOYENS TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, écran TV géant, tableaux de papier

MOYENS D'ENCADREMENT

Formation présentielle synchrone pouvant être réactivée et complétée par un module e- Learning asynchrone

MODALITÉS D'ACCÈS

MODALITÉS D'EVALUATION

Comparaison entre un quiz de début et un quiz de fin de session. Tests de personnalité et de compétences. Vidéoscopies évolutives des participants qui le souhaitent Remise des enregistrements vidéo aux participants qui le demandent. Débriefing personnalisé l'animateur.



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Les locaux de la formation (avec ascenseurs) sont adaptés aux personnes ayant un handicap moteur.

DURÉE D'ACCÈS

Traitement de la demande sous 24 h

TAUX DE REUSSITE

100 %

DEBOUCHES

Toute activité impliquant un acte de vente ou de négociation et d'influence commerciales directe ou indirecte.

