Programme présentiel: techniques de vente – 3 jours + 1 jour

Module distanciel: auto-évaluation, recueil des attentes.

Séquence n°1 de modules présentiels:

1) La qualification des prospects. Définition des critères de scoring d'un prospect.

2) Phase de préparation: les clés pour optimiser sa crédibilité. Les informations et outils à rassembler avant l'entretien. La trame d'ordre du jour et la liste des informations clés.

3) Prise de contact: les 10 étapes d'une prise de contact réussie. Savoir se présenter, son entreprise et son offre commerciale. Les 3 piliers de la confiance.

4) Découverte: plan d'entretien, questions ouvertes, écoute active et diagnostic des leviers motivationnels pour évaluer l'intérêt de passer à la phase suivante.

5) Argumentation et conclusion: apprendre à distinguer vendre, marchander et négocier. Maîtriser la méthode SIMAC. Détecter les signaux d'achat et savoir engager le client.

6) Traiter les objections. Connaître les 7 raisons possibles pour une demande de baisse de prix et y répondre efficacement. Comprendre et appliquer les principes de l'assertivité.

7) Construire l'avenir. Maximiser les chances de satisfaction du client et obtenir des recommandations.

8) Tour de table, évaluations, prises d'engagements individuels et auto-évaluation des acquis.

- Module distanciel: coaching individuel et/ou classe virtuelle.

Séquence n°2 de modules présentiels (après 2 à 6 mois):

1) Retour d'expérience et partage de bonnes pratiques: progrès réalisés et axes de progrès.

2) Savoir identifier les profils de personnalité avec la matrice KAPA pour adapter sa communication et maximiser son taux de succès en améliorant ses performances.

3) De la satisfaction à la préférence client: différences entre besoins exprimés et latents.

4) Tour de table, évaluations, prises d'engagements individuels et auto-évaluation des acquis.

Objectifs: maîtriser toutes les étapes de l'entretien de vente, dont la découverte des besoins, l'argumentation, le traitement des objections et la conclusion pour améliorer ses performances.

Profil des participants: commerciaux ou fonctions travaillant au contact de prospects ou clients.

Prérequis: être curieux et motivé par la découverte des techniques de vente. Maîtriser les connaissances produit(s), environnement concurrentiel, réglementation…

Compétences acquises: capacité d'écoute, savoir se présenter, force de persuasion, gestion des priorités, optimiser son processus de vente.

Parcours pédagogique: auto-évaluation, recueil des attentes, sessions présentielles dont jeux de rôle, prise d'engagements individuels, et après 2 à 6 mois, session d'analyse des acquis et d'approfondissement des axes de progrès.

Moyens humains, ressources et méthode pédagogique:

Equipe: un support reprenant tous les sujets abordés durant la formation, ainsi que les différents outils sont e-mailés aux participants pour faciliter la mise en œuvre post-formation.

Méthode: apports théoriques, mises en application pratiques, réalisation de jeux de rôle, analyse et définitions des meilleures pratiques.

Modalités: 6 à 8 participant(e)s, salle de réunion équipée (vidéoprojecteur, écran paper board) et espace séparé permettant la préparation des jeux de rôle en sous-groupes.

Ressources: un support reprenant tous les sujets abordés durant la formation, ainsi que les différents outils sont e-mailés aux participants pour faciliter la mise en œuvre post-formation.

Modalités d'évaluation: questionnaire d'auto évaluation pré et post formation. Grille d'évaluation systématique pour chacune des étapes clés du parcours pédagogique.

Délai d'accès et modalités tarifaires: nous contacter : *cviniane@elixir-conseil.com* / Conditions tarifaires et CGV sur demande.

Modalités d'accès des personnes en situation de handicap: nous sommes à l'écoute de vos besoins pour réaliser un diagnostic (locaux, conditions d'accueil, modalités pédagogiques, animation de la formation…) en fonction de la situation de handicap diagnostiquée, ou vous orienter vers une structure adaptée.