

Objectifs / Durée de la formation

Durée: 2 jours, soit 14 heures

- Développer son pouvoir de persuasion
- Mettre en place des techniques d'influences subtiles
- Améliorer son argumentaire produit et prix
- Conduire ses entretiens de vente avec e

Participants / Pré-requis

- Toute personne déjà expérimentée en vente et souhaitant perfectionner ses techniques
- Avoir suivi le stage "La vente : les fondamentaux"

Moyens pédagogiques

- Formateur expert dans le domaine
- Padagogie participative et active, support de cours remis à chaque participant, vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard
- Feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation, questionnaire de satisfaction, attestation de stage

Programme

1. Bien préparer son entretien de vente

- Les incontournables pour trouver le bon positionnement
- Se préparer physiquement, mentalement
- Contribuer au process de fidélisation et de satisfaction client
- Construire sa stratégie d'entretien et aller au-delà des attentes exprimées

2. Les cinq réflexes comportementaux pour une prise de contact efficace

- Savoir questionner et faire preuve d'écoute active
- Se focaliser sur l'objectif
- Anticiper les points à améliorer de notre offre
- Développer ses talents de communicant pour marquer positivement ses interlocuteurs
- Ne pas perdre de vue "l'intérêt client"

3. Conduire un entretien professionnel percutant

- Explorer d'autres champs que celui des techniques de questionnement habituelles
- Apprendre à lire entre les mots et décryptez les réponses pour identifier les besoins « au-delà des besoins »
- Prendre de la distance, gérer la phase de diagnostic et explorer tous les champs
- Gagner en aisance et oser avoir les réponses à toutes ses interrogations

4. Savoir être maître de la persuasion

- Comprendre et utiliser les principaux leviers de l'influence
- Renforcer l'impact de son discours par les effets persuasifs
- Convaincre avec éthique et avec talent
- Gagner en confiance
- Influencer la prise de décision

5. Les objections : des atouts dans la vente

- Comprendre les mécanismes psychologiques en place lors d'une objection
- Appliquer une méthode simple pour lever les objections en finesse
- Conduire vers l'étape suivante de la vente

6. Vendre et négocier son prix

- Savoir présenter avantageusement son prix et être à même de l'expliquer
- Connaître ses seuils de négociation : "jusqu'où puis-je aller ?"
- Respecter sa crédibilité en termes de prix et respecter sa marge

7. Clore la vente

- Les différentes techniques de closing :
 - garder la main en toutes circonstances,
 - les trucs et astuces pour rester dans le "paysage" client