



Commerciale attitude

Vendre et fidéliser

Vous avez les bons produits, les bons réseaux et les bons argumentaires mais votre force de vente ne donne plus les résultats attendus. Vos vendeurs séniors ronronnent sur leurs acquis et les juniors peinent à atteindre leur vitesse de croisière ?

Oxygenez leurs pratiques en revenant aux fondamentaux.

Objectifs

- Maîtriser chaque étape du face à face
- Gagner en crédibilité et impact
- Savoir transformer un prospect en client
- Convertir les objections en opportunités

Contenu et déroulement

Introduction

- Présentation du module de son déroulement
- Quiz de positionnement
- Présentation, tour de table des attentes & retour d'expérience

Une préparation efficace

Objectif : Structurer une stratégie de préparation matérielle et mentale pour fixer des objectifs de rendez-vous pertinents.

- La préparation matérielle et la préparation psychologique
- Fixer des objectifs de rendez-vous

Démarrer l'entretien

Objectif : Adopter une stratégie d'ouverture impactante pour cadrer immédiatement l'entretien.

- Réussir les premiers instants
- Cadrer l'entretien

Découvrir les besoins

Objectif : Conduire une stratégie de questionnement permettant d'identifier, hiérarchiser et valider les besoins clés.

- Qu'est-ce que le besoin client ?
- Savoir poser les bonnes questions
- Constituer son entonnoir de découverte
- Valider et hiérarchiser les besoins
- Identifier les critères de choix

Argumenter pour convaincre

Objectif : Déployer une stratégie d'argumentation ciblée reliant avantages et besoins identifiés.

- Préparer ses arguments
- Mettre en avant les avantages de son offre et les prouver
- Valider que chaque avantage répond aux besoins identifiés

Traiter les objections

Objectif : Appliquer une stratégie de gestion des objections pour comprendre, répondre et valider efficacement.

- Identifier les objections
- Comprendre le fond de l'objection
- Répondre en argumentant efficacement
- Valider la bonne réponse à l'objection

Conclure son entretien

Objectif : Mobiliser une stratégie de conclusion engageante pour sécuriser décisions et engagements.

- Impliquer son interlocuteur vers la décision
- Valider les engagements pris

Conclusion

- Plans d'action / Tour de table et quiz de positionnement / Evaluation à chaud et à froid

Le plus Pédagogique

Etudes de cas, et quiz permettent aux participants de prendre conscience de l'écart existant entre ce qu'ils font et ce qu'ils devraient faire. Les jeux de rôles ancrent les connaissances en direct au fil de la pédagogie. 1er stage du cursus "Vente et accompagnement commercial" ce module est un passage obligatoire de l'évolution des forces de vente.

PUBLIC & PRÉREQUIS

Ce programme s'adresse à toutes les personnes qui ont une activité en lien avec la vente
En groupe de 5 à 8 personnes

LIEU & DURÉE

Présentiel - intra-entreprise
2 jours

BUDGET

Contactez-nous

FORMATEUR

Formateur expérimenté, spécialisé dans le commercial et la vente

ACCESIBILITÉ

<https://www.envoll.fr/pages/handicap>

Commercial