

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE

VENDRE MIEUX, PLUS RAPIDEMENT, PLUS CERTAINEMENT

Inscription par mail et réponse sous 48h (jours ouvrés) avec un délai de réalisation 1 mois minimum. La formation est organisable en sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité. Réservation, contact et informations :
catherine@lacademie-du-newbiz.com

Introduction

Présentation de l'objectif, du déroulé, des stagiaires, de l'animateur, recueil des attentes, réveil neuronal et quiz d'évaluation des pratiques de vente de l'équipe conseil.

Module 1 – La vente n'est pas le fruit du hasard

- 1.1. Qu'est ce qui fait l'efficacité d'un commercial ?
- 1.2. Évaluer un entretien de vente
- 1.3. Les 3 facteurs clés d'un bon entretien de vente

Module 2 – Préparer des entretiens de vente

- 2.1. Se préparer est essentiel pour réussir
 - techniques de préparation en 4 étapes
 - Focus sur les objectifs d'interactions clients.
- Atelier : préparation du prochain entretien client par chaque commercial

Module 3 – Prendre le leadership de l'entretien de vente

- 3.1. Comment motiver vos clients à vous écouter ?
 - 3.2. Structuration d'une bonne introduction d'entretien et clés d'une bonne communication
- Atelier : jeu de rôle : "Speed dating" d'introduction de rendez-vous

Module 4 – Traiter les résistances clients

- 4.1. Arrêter d'argumenter, comprenez le non client
 - 4.2. Technique pour lever les résistances.
- Atelier : Jeu de rôle sur les principales résistances rencontrées

Module 5 – Comment prendre un brief opérationnel client ?

- 5.1. Arrêter de penser à la place du client
 - 5.2. L'art du questionnement
- Atelier : Jeu de rôle sur un cas client (co-écrit en préparation d'animation)

Module 6 – Comment présenter son offre ?

- 6.1. Les clients n'achètent que ce dont ils ont besoin
 - 6.2. Méthodologie de présentation d'offre en 4 étapes
- Atelier : Jeu de rôle sur la présentation d'offres (devis, créa, prod)

Module 7 – Savoir conclure un entretien et lever les dernières résistances

- 7.1. Faire s'engager les clients plus rapidement et gagner du temps
 - 7.2. Répondre aux dernières résistances et négociation de prix
- Atelier : Jeu de rôle sur les dernières résistances

Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs de la formation

Participants

Formation collective de max. 8 stagiaires

Durée

2 jours (9h30-17h) en intra entreprise

Tarifs

5 200€ H.T/ 2 jours (250€ HT par personne supplémentaire)
Proposition sur-mesure

Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté. Ordinateur individuel et connexion wifi. paper board



Intervenant

Christophe LUCAS

Plus de 36 ans d'expérience en tant que formateur / coach en performance commerciale après avoir été directeur général d'agences de communication. (Wunderman, Megalo, Meura, K publishing, K agency.)

Objectifs

- Identifier les facteurs clés d'un entretien de vente réussie et structurer sa préparation
- Questionner efficacement le client pour obtenir un brief précis
- Argumenter en valorisant l'offre en fonction des besoins du client
- A l'issue de la formation, e stagiaire aura acquis

les techniques de vente et de négociation pour vendre mieux, plus vite et plus efficacement

Public visé

- Direction conseil
- Direction de clientèle
- Toute personne en agence de communication (digital, pub, ...) qui occupe un poste commercial
- Aucun prérequis nécessaire

Méthode

Chaque technique est illustrée par des exemples et des mises en situation des participants sur la base de leur réalité commerciale.

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis

Passionné par la vente Christophe propose des formations vivantes avec des mises en situation permettant de rendre opérationnel et productif ses conseils et techniques pour agir rapidement sur la performance commerciale.