



FORMATION VENTE

OBJECTIF

Cette formation vous permet de développer vos compétences rapidement, à appliquer immédiatement dans votre quotidien professionnel.

L'objectif est d'acquérir les compétences d'accueil, d'écoute et de conseil sans lesquelles la vente ne peut être conclue.

Nous abordons également la psychologie du leadership, thématique sur le dépassement de soi, la motivation, la résilience, sujet très opportun au regard du contexte actuel.

Pourquoi se déterminer un objectif et comment l'atteindre ?

Cette formation aux techniques de vente ouvre de nouvelles perspectives pour améliorer son taux de transformation et son panier moyen.

POPULATION CIBLE

Force de vente débutante et confirmée, encadrement.

DUREE

1 ou 2 jour(s).

191 Grande Rue – 69640 DENICE - T : 04.74.07.83.99 / P : 06.24.63.47.90
E-mail : vdupayage@energieconseil.net - web : www.energieconseil.net

CONTENU

La formation est axée sur 4 points principaux (A.D.A.C.) + thématique motivation :

- Accueil.
- Découverte des besoins du client.
- Argumentation.
- Conclusion de vente.
- Thématique motivation, dépassement de soi.

Programme :

- Accueil & présentation des objectifs.
- Test en réel afin de mesurer les capacités de chacun des vendeurs.
- Mise en place de l'A.D.A.C selon le déroulé suivant :
- L'importance primordiale de l'accueil : du parking au rayon.
- Le comportement du vendeur : du dress-code à l'analyse transactionnelle.
- Savoir se positionner face à un client.
- Quelles sont les attentes du client ?
- La psychologie du leadership, comment déterminer un objectif et comment l'atteindre ? Adopter le bon « mindset ».
- Le dépassement de soi, la résilience, entretenir sa motivation.
- Comment faire une bonne découverte du client, ses besoins exprimés, la création de besoins nouveaux, la montée du désir ?
- Objectif : montrer au vendeur que la clé de la montée en gamme repose sur sa capacité à bien découvrir son client.
- Les informations à rechercher : usages, environnement, équipements périphériques, etc...
- Le principe de la découverte Passé, Présent, Futur.
- La reformulation : moment clef de la compréhension réciproque.
- Comment faire une proposition commerciale favorisant la montée en gamme ? Le produit parachute, le produit cible, le produit loto.



- Passer le CAB ou le BAC : comment construire et utiliser ses argumentaires en fonction du SONCASE (typologie du client) ?
- Savoir transformer des caractéristiques en bénéfiques.
- Ateliers par groupe de 2 ou 3 pour apprendre à transformer caractéristiques en bénéfiques.
- Apprendre à traiter les principales objections : méthodologie et réponses types.
- Identifier et réagir aux signaux d'achat du client, micro-expressions (verbaux et non verbaux), le M.I.M. ou Moment d'Intensité Maximum.
- Les méthodes pour provoquer la prise de décision du client.
- Défendre son prix.
- Conclure sa vente, vendre les services (en les proposant systématiquement !), fidéliser.
- Conclusion et tour de table.

INFORMATION DIVERS

Tarif sur demande, Délais d'accès 1 mois.

Contact : V. DUPAYAGE : P : 06.24.63.47.90

Accessibilité handicapée.

Formation en présentiel ou distanciel avec contenu power-point, vidéos.

Pas de prérequis, Mise à jour 01/06/2020.

Test d'évaluation individuel en fin de journée avec suivi à 3 mois.

Taux de satisfaction sur 2019 : 4,84/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.