

Vendre sans a priori ou oser vendre

Objectifs pédagogiques

- Mettre en place les mécanismes positifs de la vente face à l'impact des idées préconçues
- Professionnaliser son questionnement pour identifier les attentes clients
- Adapter son argumentaire pour augmenter son taux de succès

Public : Toute personne désirant approfondir ses compétences commerciales, perfectionner sa capacité d'argumentation et de persuasion.

Prérequis
Aucun

Durée
2 jours - 14h - présentiel

Participants
6 à 10

Dates intra
Nous contacter

Programme

Journée 1

- Les freins à la vente
 - Identifier les points qui font que l'on a envie et que l'on ose vendre
 - Travailler sur les raisons qui font que l'on n'a pas envie et que l'on n'ose pas vendre
 - La force des à priori
 - Différencier les croyances limitantes et les croyances aidantes
 - Mesurer la force de nos à prioris
 - Comprendre comment des mécanismes inconscients de notre cerveau exercent une influence directe sur nos actions et notre comportement professionnel. Et donc sur l'atteinte de nos objectifs de vente.
- Examiner les solutions pour entrer dans la spirale d'auto-alimentation positive
- Les étapes de la vente
 - Check list de la préparation incluant l'objectif, expérimenter la technique de visualisation mentale
 - Rappel des étapes du processus de vente
 - Relier un argument à un besoin/usage, élaborer un argumentaire percutant orienté bénéfices client

Journée 2

- Clarifier le besoin
 - Mixer l'écoute passive et active
 - Fiabiliser les informations par un questionnement pertinent
 - Maîtriser la reformulation
- Traiter les objections
 - Différencier les objections et les anticiper
 - Maîtriser les 5 techniques de réponses
 - Différencier les faits et les opinions
 - Associer le client à la recherche d'une solution
- Développer une attitude adéquat
 - Les 5 attitudes Porter
 - L'empathie dans l'approche commerciale. La différencier de la sympathie

➡ À l'issue de la formation, les stagiaires seront en mesure de vendre sans à priori, ou d'oser vendre

Vendre sans a priori ou oser vendre

Méthodes pédagogiques

- Formations/actions s'appuyant sur les expériences des participants
- Progression pédagogique affinée par l'alternance d'exposés interactifs, de travail individuel, d'ateliers sous-groupes, de simulations et de débriefings collectifs
- Intégration de séquences Ludo-pédagogiques (jeux de rôles, simulations) : usage structuré du jeu pour engager, expérimenter en sécurité et ancrer durablement des compétences immédiatement transférables au poste

Moyens pédagogiques

- Exercices transverses et situations spécifiques
- Support de formation synthétique reprenant l'essentiel des apports

Évaluation et validation des acquis

- Évaluation de préformation
- Évaluation des acquis en cours de formation (ateliers de cas pratiques)
- Évaluation de satisfaction des participants à chaud
- Attestation de présence

Inscription

- Validation de l'inscription par bon de commande et convention de formation
- Prise en compte de l'accès aux personnes en situation de handicap, après échanges et ajustements nécessaires

Compétences de la formatrice : Denise Germanaud

- Master Formation – CNAM (2005)
- Master Coach – Institut de Coaching International, Genève (2016)
- 19 années d'expérience pédagogique en conception et animation de stages
- 17 années salariées à des postes transverses et à responsabilités managériales

Vos attestations

- Une attestation d'assiduité est remise au stagiaire ayant participé à l'ensemble de la formation
- Un certificat de réalisation est délivré à l'entreprise