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

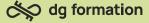
Journée 1

- 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



