

VENDRE PLUS ET MIEUX EN 10 ETAPES

◆ **Personnes concernées :**

- ✓ Commerciaux
- ✓ Ingénieurs commerciaux
- ✓ Technico-commerciaux
- ✓ Responsables grands comptes et comptes clés

◆ **Objectifs :**

- ✓ Maîtriser les techniques pour mener un entretien de vente de la préparation au suivi du client
- ✓ Comprendre les comportements d'achat et adapter ses techniques et son discours au cas par cas
- ✓ Savoir construire une argumentation convaincante
- ✓ Emporter l'adhésion sous l'angle du conseil
- ✓ Gagner en professionnalisme et acquérir la confiance du client pour gagner des recommandations
- ✓ Pérenniser la relation client par une attitude de vente par le conseil.

◆ **Contenu :**

- 1) La préparation :
 - La préparation mentale : lever ses propres freins et ses inhibitions
 - la préparation matérielle
 - Les connaissances préalables
 - Les prés requis d'une visite efficace
- 2) L'accueil/la prise de contact
- 3) La découverte de l' « homme » et de ses « besoins »
 - Méthode du Quintillien
 - Approche SONCAS
- 4) Le triple intérêt de la reformulation
- 5) La **proposition implicante**
- 6) L'argumentation convaincante : la **méthode CAP**
- 7) Le traitement des objections
 - Les différents types d'objection
 - La **méthode ACRE**

- 8) Les techniques de conclusion proactives et la conduite à tenir en cas d'échec
 - Les techniques du « vendre » plutôt que « faire acheter »
 - Techniques et comportements
 - Choix des mots et du langage
 - Gestuelle et postures appropriées
 - **La méthode INDIGOS**
- 9) La prise de congé « mémoire »
- 10) Le suivi du client et la planification de la relance

◆ **Méthodologie :**

- ✓ Construction d'outils
 - Démarche logique de vente
 - *Exemples d'éléments de découverte à partir de cas proposés par les participants*
 - Principales objections et réponses possibles
 - *Exemples d'arguments*
- ✓ Travaux en sous-groupes
- ✓ Simulations filmées et débriefées à chaud

◆ **Durée :**

- ✓ 2 jours par groupe