



Fonctions commerciales

Développer son impact et sa persuasion en entretien de vente

Durée : 2 jours

Pour qui ?

Tout commercial qui mène des entretiens de vente

Pré-requis

Maîtriser la méthode et les techniques de vente

Objectifs pédagogiques

Développer les compétences commerciales des responsables de secteur

Renforcer l'impact et la persuasion en entretien de vente

Développer une utilisation efficace des supports de vente

Documents remis

- Fiche aide mémoire avec points clés de contenu
- Guide d'auto entraînement décliné en démarche observable

Avant la formation

Chaque participant envoie à l'animateur un support d'aide à la vente (argumentaire)

Contenu

- Identifier ses points forts et points d'efforts en situation de vente
- Adapter notre non verbal au client
 - Prendre conscience des risques de parasites du non verbal
 - Identifier les différentes fonctions du regard
 - Identifier les gestes interdits et adapter notre attitude à la situation
 - Pourquoi, quand et comment faire des silences ?
 - S'entraîner à appliquer l'ensemble des techniques du non verbal
 - Travailler le ton et l'expression en entretien de vente
- Développer notre impact grâce à un arsenal oratoire
 - Donner de la vie et faciliter la mémorisation des messages clés
 - Faciliter la compréhension des arguments en s'appuyant sur des exemples
 - Associer le client dans la vente
 - Faciliter les transitions entre les chapitres et les différentes étapes de l'entretien
 - Formuler positivement ses propos
 - S'entraîner sur l'ensemble des techniques oratoires
- Gagner en impact par l'utilisation efficace des supports
 - Prendre conscience des risques d'une mauvaise utilisation de nos supports de vente
 - Lister l'ensemble des supports que nous utilisons (ou pas) en entretien de vente
 - Théâtraliser l'utilisation des supports à notre disposition
 - Créer des supports personnalisés et adapter leur utilisation à notre client
- Réaliser une simulation de vente en intégrant l'ensemble des techniques
- Savoir dire « non »
 - Pourquoi dire « non » est difficile
 - Quels sont les bénéfices du « non »
 - Identifier la méthode
 - S'entraîner à appliquer la méthode face à des demandes clients hors politique commerciale
- Obtenir des contreparties qualitatives
 - Comment obtenir des contreparties à chaque demande de concession de nos clients
 - Identifier les contreparties possibles à obtenir face aux concessions demandées
 - Identifier une méthode de demande de contreparties
- S'entraîner à appliquer la méthode de demande de contreparties en situation professionnelle

Méthodes pédagogiques

Travail uniquement sur des cas réels

Utilisation de la caméra pour progresser sur son comportement

Illustration de certaines techniques par des extraits vidéo

Réflexion de sous groupes pour mise en commun

Entraînement individuel systématique sur l'ensemble des méthodes et techniques

Utilisation par analogies d'accessoires pour fixer la mémorisation de certains points clés

Animation favorisant la prise de conscience et l'impact des messages

Utilisation de l'ensemble des techniques par l'animateur : valeur d'exemple

Après la formation

« Abonnement » au kit après formation