

Amélioration du taux de concrétisation

"Semer " des devis, c'est bien ! "Récolter" doit devenir notre objectif

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Prendre conscience du manque à gagner en lien avec la concrétisation Oser vendre au premier entretien

Savoir terminer son entretien et débuter le suivant pour vendre plus Préparer les outils d'amélioration de la concrétisation Droit au but et concrétisation

PROGRAMME

Prendre conscience du manque à gagner

- Savoir lire sa grille d'analyse pour décider de sa réussite
- Analyser votre investissement en temps et perte en potentiel
- 10% de concrétisation en plus. Quel impact sur votre réalisé ?
- Quel levier travailler pour gagner en productivité ?
 - Oser, Découvrir, proposer juste et adapté, rendre son client acteur....
- L'importance et la maitrise du RAF

Oser vendre au premier RDV

- Pour quoi faire?
- Comment faire ?
 - Apprendre à Oser
 - Écouter l'objectif de son client et décider du sien
 - Rendre son client acteur de son achat
- L'objectif un engagement à respecter

Mots et attitudes pour terminer son entretien et commencer le suivant

Limiter le nombre d'entretiens c'est savoir le terminer et bien commencer le suivant en osant être droit a but

- La méthode pour terminer son entretien
 - o Synthèse de l'entretien

CP Consulting

- Méthode ECEO
- La méthode pour débuter son entretien pour concrétiser aujourd'hui
 - Méthode ECEO

La préparation outil d'amélioration de la concrétisation

- Préparation psychologique et devenir acteur de sa performance
 - o Croire en son projet
 - o S'auto-motiver
 - Oser son objectif en lui donnant du sens
- Les 5 questions préparatoires au succès
 - L'objectif de l'entretien?
 - Le client est-il d'accord?
 - Les éléments qui ont permis de décider de l'objectif?
 - Le plan d'action de l'entretien à venir
 - Ce qui pourrait faire que l'objectif ne soit pas atteint
- La relance pour concrétiser
 - \circ J, J+3, J+7, J+Prat
 - Wisevhelle
 - Qui, quand ,et comment relancer?
 - Les mots de la relance

Droit au but et concrétisation

- État d'esprit du droit au but et le "aujourd'hui"
- L'exploitation du "comment nous avez-vous connu"
- La notion d'objectif de la visite
- La capacité à rendre son client acteur
- L'auto argumentation
- Les questions impliquantes pour le client
- La forces du compte en T
- Quand l'objection de vient tremplin
- Négocier et conclure droit au but
- Suivre ses clients dans le durée

Contenu et déroulé inscrits à l'INPI

O DURÉE

2 jours soit 14 heures

PUBLIC CONCERNÉ

Vendeurs concepteurs et commerciaux

PRÉ-REQUIS

Aucun

€ TARIF

Intra 1990 € /jour max 9 , inter 499 € HT/jour et pers mini 6

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAIS D'ACCES

En présentiel Le délai d'accès est à convenir avec le client

METHODES MOBILISEES

Vidéo / Poster dessin / Paper board Mises en situation / Coapprentissage

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

Évaluation : via Batieval Suivi : via Batisuivi Accompagnement personnalisé par nos formateurs experts métier

INTERVENANT EXPERT

Expert CP Compétences supervisé par Claude Pras expert CNEFOP



CONTACTS:

23 route de Saint Etienne de Montluc - 44220 Couëro Siret 434263348900040 / N° activité 52 44 0601944