

"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 débiter 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 maîtrise 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 à but

- La méthode pour terminer son entretien
 - Synthèse de l'entretien
 - Méthode ECEO
- La méthode pour débiter son entretien pour concrétiser aujourd'hui
 - Méthode ECEO

La préparation outil d'amélioration de la concrétisation

- Préparation psychologique et devenir acteur de sa performance
 - Croire en son projet
 - 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
 - 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
- Négociateur et conclure droit au but
- Suivre ses clients dans le durée

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 / Co-apprentissage

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

Contenu et déroulé inscrits à l'INPI