

La fin des techniques et méthodes de vente : l'expérience client droit au but change tous les codes de la relation client

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Apprendre à conjuguer force, émotion, énergie et objectif
Oser annoncer l'objectif en leader impliquant
Rendre son interlocuteur acteur de son achat
Construire sur ses réponses
Savoir emporter la décision dès le premier entretien

PROGRAMME

Allier force, émotion, énergie et objectif

Être acteur de sa performance pour vendre

- Connaître et optimiser ses forces
- La spirale du succès
- Vivre ses émotions et mobiliser son énergie

Apprendre à OSER

- Oser pourquoi faire?
- 3 approches pour apprendre à OSER
 - LAM; sup-rem; tap-emo

La préparation = 90% du succès

- Quand et que faut il préparer?
- Se préparer à la surprise...
- Oser l'objectif : L'objectif c'est la vie
 - Ambitieux, atteignable
 - Qui a du sens
 - Objectif ou moyen?

Annoncer l'objectif en leader impliquant.

Attitude et posture

- Adopter la bonne attitude physique
- Cette gestuelle qui parle tant
- Une étape, un objectif

Ces mots qui font succès

- Face à un prospect
- Face à un client connu
- Savoir fixer le cadre
- Annoncer votre objectif

Le qu'en pensez vous?

- A quoi sert-il ?
- Quand l'utiliser ?
- Comment l'utiliser ?

Obtenir un objectif commun?

- Quels intérêts ?
- Comment l'obtenir ?

Rendre son client acteur et l'engager

L'attitude pour rendre son client acteur

- Les gestes d'ouverture
- Les marques d'intérêt

Les mots pour tendre son client acteur

- Les questions impliquantes
- L'importance des mots
- La prise de notes
 - Relation entre ordre et charge affective
 - Du plus important au moins important
 - Temps et mode des verbes
 - Le compte en T
- Les mots pour l'engager

Construire sur ce que dit son client

- Sur quoi construire ?
- Comment construire sur ses mots dire oui ou non
- L'art de l'auto-argumentation et de l'objection tremplin

Un OUI dès le premier entretien

- Le compte en T devient facilitateur du OUI
- Bases de la négo pour conclure
- Méthode des 4 rectangle pour conclure

Démarche et contenu déposés à l'INPI

DURÉE

2 jours soit 14 heures

PUBLIC CONCERNÉ

Vendeurs et commerciaux qui veulent vendre vite et bien

PRÉ-REQUIS

Aucun

TARIF

1990 € HT par jour (hors frais de déplacement) ou 490€ HT/pers/jour mini 5

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAIS D'ACCES

En présentiel et / ou distanciel
En intra ou inter entreprise
Le délai d'accès est à convenir avec le client

METHODES MOBILISEES

Video
Dessin poster
Jeux de rôle pour une vente droit au but, dessin
Echange et Co apprentissage
Paper board / vidéoprojecteur

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

Evaluation : début, milieu et fin
Entraînement via Batieval pendant 30 jours
Suivi personnalisé par nos formateurs experts métier

INTERVENANT EXPERT

Claude Pras fondateur
approche droit au but