



Techniques de vente pour commerciaux itinérants (niveau 2)



Publics visés

Commerciaux itinérants expérimentés souhaitant être plus performants dans la maîtrise de leurs entretiens de vente

Vendre plus – Vendre mieux...

Vous pratiquez la vente mais voulez vendre mieux, plus vite, améliorer votre taux de transformation et développer les réflexes et les attitudes qui créent la confiance et l'engagement du client sur le long terme.

Grace à cette formation, vous allez acquérir les techniques de questionnement, d'argumentation et de négociation et vous apprendrez à adapter votre discours à vos interlocuteurs, à répondre aux objections et à conclure. Ce programme vous permettra de vendre avec impact en mettant en avant la valeur pour le client.

Objectifs opérationnels de la formation

Rendre son impact commercial plus performant en développant de la valeur

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- Comprendre et mobiliser les justes comportements selon les circonstances commerciales.
- Mesurer la qualité de leur relation commerciale avec leurs clients et donc la probabilité d'atteindre leurs objectifs.
- Transformer le besoin client en création de valeur
- Traiter les objections et détecter les signaux d'achats
- Résister aux pressions et négociations tarifaires
- Conclure et pérenniser la relation commerciale.

Prérequis nécessaires :

Maîtriser les fondamentaux de l'entretien de vente

Contenu du programme

Ce qui conditionne l'efficacité commerciale d'un entretien de vente

- Redéfinition de la structure et des étapes d'un entretien de vente efficace.
- L'évaluation et la confrontation des connaissances commerciales.
- La mesure des connaissances fondamentales de l'entretien de vente.

Les clés d'une préparation commerciale

- La révolution de la fonction commerciale du fait de la digitalisation de l'activité.
- Les dimensions incontournables d'une préparation commerciale réussie.
- La fixation d'objectifs : parce que tout objectif flou conduit à l'erreur.
- La préparation de la visite client d'un point de vue tactique et stratégique.

L'impact des comportements dans la réussite d'un entretien

- Capacité, connaissances, personnalité, comportements : de quoi s'agit-il ?
- L'évaluation individuelle de ses aptitudes comportementales à vendre.
- Les deux dimensions comportementales fondamentales, gage de succès.
- Savoir différencier l'empathie de la sympathie et maîtriser la projection.
- L'importance de la projection
- Quel juste comportement selon les différentes phases de l'entretien ?

Aller au-delà du simple besoin client pour une réelle création de valeur

- Pour quelles raisons ne faut-il plus simplement répondre au besoin du client ?
- Les différentes questions, leurs objectifs spécifiques et savoir les maîtriser.
- Le sens et la maîtrise des reformulations
- Ne pas seulement Connaître mais Comprendre son client
- Aller au-delà du restrictif SONCAS pour les agir sur les P.U.L.S.I.O.N.S.

Durée de la formation

- 3 journées de formation
- 21 heures

Tarifs de la formation

Tarif Inter-entreprises

- 590 € HT par journée et par personnes*
- 1 770 € HT pour l'ensemble du stage
- Repas de midi offert

Tarif intra

Nous consulter

"Les grands vendeurs sont des créateurs de relations qui apportent de la valeur et aident leurs clients à gagner." – Jeffrey Gitomer

* Entreprises de moins de 50 salariés : Possibilité de prise en charge de tout ou partie de la formation par votre OPCO

Être capable de passer d'un rapport de force à la force des rapports

- Les deux dimensions de la persuasion : l'art de convaincre par la pertinence et la structure du discours commercial et le pouvoir d'influencer.
- Les barbelés de l'argumentation et les mots réducteurs d'influence à bannir, le sens des verbes, le moment crucial des silences, l'impact des adjectifs forts.
- Les techniques pour valoriser sa proposition et développer son niveau d'expertise.
- Les manières d'engager habilement le client dans un intérêt mutuel

Faire face aux objections, négociations tarifaires, pressions et refus

- L'impact des émotions dans la relation.
- Savoir mettre le comportement « Adulte » aux commandes de son discours.
- Les raisons d'une objection, le piège des fausses barbes et le cercle de l'échec.
- La structure pour gérer et traiter une objection et engager le client en conclusion.
- Le traitement des exhaustives objections rencontrées par les participants.

Augmenter son impact commercial en conclusion pour obtenir plus

- Ce que conclure signifie et l'attitude comportementale pour réussir.
- L'audace, à la différence du culot, qui fait tout et développe la motivation.
- La force des questions, le poids des mots pour finaliser qui mettent le client en situation de décision.
- La technique T.I.P.T.O.P. : Toujours Insatisfait Pour Toujours Obtenir Plus.
- La manière et les techniques pour quitter un client et laisser une empreinte positive

Méthodes et supports de formation

Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis.

Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par la mise en pratique, de partager leurs expériences et progresser ensemble : Réflexion individuelle -Partage d'idées et d'expériences - Mises en situations filmées

Des ressources pédagogiques papiers ou numériques sont remis à chaque fin de formation.

Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.

Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.

Modalité d'évaluation pré-formation

En amont de la formation, un questionnaire de pré-formation est transmis aux apprenants afin vérifier son adhésion au projet de formation, faire émerger ses attentes et ses besoins en termes de contenu de formation, repérer les blocages ou les freins éventuels, qu'ils soient d'ordre pratique, cognitif ou motivationnel.

Ce questionnaire permettra aussi de s'assurer que l'apprenant dispose des connaissances, savoir-faire et savoir-être nécessaire pour suivre correctement cette formation.

Au démarrage de chaque formation, pour s'assurer que les objectifs de l'apprenant soient en adéquation avec les objectifs de la formation, nos formateurs réalisent un tour de table permettant d'évaluer le niveau initial de chaque apprenant, leurs attentes, ainsi que leurs représentations, leurs certitudes et leurs idées reçues, sur la thématique de l'action de formation.

Modalité d'évaluation post-formation

Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par le formateur qui sur chaque étape de la vente va évoluer les points forts et les axes de progrès restant à mener.

Evaluation de la satisfaction

Evaluation de la satisfaction du stagiaire : Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- **Contenu** : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus - **Animation** : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe - **Pédagogie** : Equilibre entre théorie et pratique - **Logistique** : Etat des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners

Evaluation de la satisfaction du donneur d'ordre : Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer : - **Préparation** : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée - **Contenu** : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation - **Logistique** : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique

Evaluation de la satisfaction par vos financeurs : Si l'action de formation nécessite le financement par un tiers autre que l'entreprise, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement de notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation une fois par an.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont 2nd ACADEMY afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Ghislaine BLASQUEZ – g.blasquez@2nd-academy.fr
07 56 27 86 82

Dates des sessions

Lyon

Session 1 : 2, 3 et 4 avril 2024
Session 2 : 15, 16 et 17 octobre 2024

Paris

Session 1 : 14, 15 et 16 mai 2024
Session 2 : 10, 11 et 12 septembre 2024

Aix en Provence

Session 1 : 9, 10 et 11 avril 2024
Session 2 : 8, 9 et 10 octobre 2024

Renseignements

Cédric ANGELI - 06 25 65 70 36
c.angeli@2nd-academy.fr

Inscription

Nathalie GOURDOL – 06 45 31 78 56
n.gourdol@2nd-academy.fr

Mise à jour le 05 février 2024