

Les secrets de la VENTE AUTHENTIQUE

2 journées



- Les objectifs de la formation
- Plan de formation proposé et thèmes abordés
- Approche pédagogique

Objectifs de la formation

Se débarrasser des clichés
« vendeur voleur »

Défendre la marge et
renforcer sa valeur

Renouer avec la
bienveillance

Gagner en confort
et en bien être

Retrouver l'aspect
humain et authentique du
métier

Développer le
cross-selling et
l'**up-selling**



Accueillir son
client

Pratiquer une écoute
réelle des besoins du
client

Fidéliser les clients
sur du long terme

Présenter le
produit/service le
plus adapté

Vendre plus et mieux

Résoudre les
objections des
clients

Contenu



La formation est avant tout un espace d'échanges et de test de différents comportements, attitudes, techniques.

Jour 1 : 8h

- Introduction sur base d'un exercice d'association « **Vendeur rime avec ...** » permettant aux stagiaires d'exprimer individuellement et collectivement leurs **préjugés sur les métiers de la vente** et de travailler en profondeur sur l'impact de ces préjugés sur **l'image de soi**. Puis d'un exposé sur la VAA (**Valeur Authentique Ajoutée**) comme élément majeur de différenciation commerciale dans un monde d'hyper concurrence et d'hyper communication.
- Grâce à la prise en mains d'outils efficaces, simples et variés les stagiaires découvrent aisément qu'il est **plus riche et plus facile d'être soi** et de partir de sa différence pour accepter l'autre que de prétendre incarner un personnage fictif et biaiser du même coup toute relation humaine.
- Apprentissage des fondamentaux de la **structuration d'un entretien de découverte**, des **techniques d'écoute**, de **questionnement exploratoire**, de **reformulations** et de la compréhension des principaux **moteurs et motivations d'achat**.
 - Principes fondamentaux de **questionnements (ouvert / fermé / suggestif / écho /)**
 - **Gestion du silence**, de l'écoute et de l'exploration
 - Techniques de **reformulation validation** (comprendre et être compris)
 - Compréhension de l'adéquation des produits/services aux besoins par les CABs (**caractéristiques – Avantages – Bénéfices**)

Jour 2 : 8h

- **La technique de vente des 7 Marchés est sans conteste l'outil le plus efficace, le plus universel et le plus rapidement utilisable.** Les commerciaux se l'approprient immédiatement et produisent des **résultats quasi instantanés**. Le stage leur propose la compréhension de l'outil et son exploitation sur base de l'expérience propre de chacun des stagiaires. En apprenant à « **profiler** », chaque commercial saura mieux découvrir les besoins et les motivations de son client à travers l'observation de son comportement, et comment décliner, au cas par cas, les **caractéristiques, avantages et bénéfices du produit dans le respect de la motivation du client**. Il anticipera avec aisance les **objections propres** au profil du client et arrivera en fin de compte à une plus grande facilité et une meilleure **efficacité de conclusion**. Cette connaissance des profils clients lui permettra d'augmenter **la satisfaction et la fidélisation des clients**.
- La force du silence et l'écoute active déclinées au maximum

EXERCICES et JEUX de ROLES INDIVIDUELS & COLLECTIFS

Cette formation peut aussi vous être présentée en 5 journées avec un programme encore plus riche; plus de jeux de rôles et mise en situation

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

« 70% de nos compétences proviennent d'un
apprentissage dans l'expérience et l'action »

Morgan Mc Call, Michael M. Lombardo et Robert W. Eichinger

70:20:10

MODÈLE D'APPRENTISSAGE

70%

**Pratique de tous les jours
Actions et expériences**

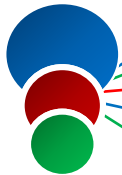
20%

**Interactions sociales
Partage entre les pairs**

10%

**Conscient et formel:
salle de formation - lectures, ...**

La méthode ALIAS Consult



Jeux à thèmes
Lego

Mises en situation

Jeux cadres



NOS MÉTHODOLOGIES

- Apprentissages ludo-pédagogiques : **jeux cadres de THIAGI**, jeux à thème, légos, mises en situations, ...
- Co-construction d'**outils** concrets, pratiques, directement applicables et éprouvés depuis de nombreuses années
- Moyens mnémotechniques construits sur les neurosciences
- Techniques d'animation de groupe

Nos formateurs-animateurs sont rompus aux outils transversaux suivants : PNL, Analyse Transactionnelle, C.N.V., Process Communication, Jeux cadres Thiagi, Intelligence émotionnelle , Intelligence collective, Posture OK+ OK+,...

CARACTÉRISTIQUES

« Canevas clair, approche ludique, enjeux sérieux, bénéfiques concrets et durables »



BÉNÉFICES



Rend les apprenants actifs et tous concernés

Les participants sont touchés dans leurs émotions => apprentissages ancrés

Vous faites des économies : plus grands groupes possible!

