



LES SECRETS DE LA VENTE AUTHENTIQUE

2 journées

LES OUTILS DE CETTE FORMATION VOUS FONT DÉCOUVRIR COMMENT...



LA FORMATION JOUR PAR JOUR



LES SECRETS DE LA VENTE
AUTHENTIQUE



> JOUR 1

- 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**)

LA FORMATION JOUR PAR JOUR



LES SECRETS DE LA VENTE
AUTHENTIQUE



> JOUR 2

- **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.