Maîtriser les techniques de Vente

Durée: 2 Jours **Réf de cours: GSAE100**

Résumé:

Comment obtenir l'engagement du client et augmenter les ratios de la performance?
Cette formation pratico-concrète donne les clés de l'efficacité à toutes les personnes qui doivent développer leurs techniques de vente. Les nombreux exercices et mises en situation permettent d'adopter les bons automatismes et favorisent l'applicabilité.
Etre plus efficace et efficient dans le schéma opérationnel de la vente sur les techniques et méthodes qui augmentent les ratios de performance, muscler et densifier sa préparation, être convaincant dès le démarrage, creuser et investiguer pour aller chercher la faille du prospect/client, argumenter en bénéfices pour lui, traiter les objections et savoir engager le client… sont tous les items qui permettent de se différencier.

Public visé:

Commerciaux itinérants souhaitant faire évoluer leurs pratiques
Commerciaux avec expérience, qui souhaite être en mesure de faire un bilan et trouver des solutions aux situations délicates rencontrées

Objectifs pédagogiques:

- Structurer ses entretiens de vente en face à face.
- Avoir des techniques et méthodes pour être plus efficace sur chaque étape de la vente.
- Permettre à chaque personne d'adapter son comportement en fonction des situations rencontrées.
- Bénéficier de « clés » directement applicables sur le terrain .

Pré-requis:

Une première expérience de la vente est conseillée.

Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GKFPPC2 - Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (Confirmés)
- GKRET - Gérer les appels entrants et développer la vente additionnelle
- GKVPRIX - S'affirmer et gérer les tensions dans la négociation commerciale

Contenu:

Evolution du comportement des acheteurs et situations de vente rencontrées

- Le parcours d'achat client
- L'impact des nouvelles technologies
- L'intervention du vendeur de plus en plus éloigné
- Les 2 grandes situations de vente rencontrées : Vente relationnelle/conseil et Vente influente/projective

Ce qui caractérise un bon entretien de vente

- Etre structuré
- Avoir les bonnes techniques
- Adopter le bon comportement

Le schéma de l'excellence opérationnel

- Les 6 étapes dans le fond (structure)
- Les 6 étapes dans la forme (comportement)

Les règles d'or d'une préparation efficace

- Déclinaison de la méthode COTE
- Contexte client/prospect
- Objectifs (3 niveaux)
- Trame de conduite d'entretien (Questions clés)
- Eléments preuve (Ce qui démontre l'expertise)

Démarrage de l'entretien

- Déclinaison de la méthode EPO
- L'enjeu de l'entretien (pourquoi on est là)
- Plan de l'entretien (déroulé)
- Obtenir l'accord sur le plan + timing

De la phase de découverte à l'investigation

- Déclinaison de la méthode PAIN
- Point à date
- Avis sur la situation
- Intention de la faire évoluer
- Nourrir la mise en œuvre

L'exercice difficile dans la communication

- Les mots
- Le ton de la voix
- Le non verbal

Argumenter en bénéfices pour l'interlocuteur

- Déclinaison de la méthode BBP
- Besoin client
- Bénéfices/avantages de nos solutions
- Preuve
- Argumentation concurrentielle

Traitement des objections

- Déclinaison de la méthode ART
- Amortir (se taire et questionner)
- Reformuler (vérifier notre bonne compréhension)
- Transformer (isoler et répondre « à part ça » ou « et si »)

Engager le client

- Déclinaison de la méthode DAC
- D : Demander
- A : Accord
- C : Client

Méthodes pédagogiques :

Exercice : Réflexion individuelle : Evaluez-vous sur vos pratiques
Exercice : Chaque participant écrit son introduction et vient la dire devant les autres ; Débriefing
Exercice : Chaque participant écrit ses propres questions de PAIN en se projetant sur des rendez-vous client à venir
Exercice : Faire écrire aux participants des besoins clients identifiés pour mettre en perspective les avantages de leurs produits/services/solutions ave la/les preuves associées
Exercice : Demander aux participants les objections récurrentes et traitement « en live »

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

• Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
• Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
• Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
• Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

•Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
•Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou ""booking form"" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
•Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.