

Boostez votre efficacité commerciale

VOTRE CHALLENGE

Vous souhaitez booster votre efficacité commerciale et maîtriser les techniques de vente.

PEDAGOGIE

Entraînement graduel depuis la prospection jusqu'à la vente.
Exercices d'application et adaptation à chaque métier.

ATOUPS

Un parcours au coeur du Retail, une expertise depuis 2009.

PUBLIC

Commerciaux, dirigeants d'entreprise, prestataires de service.

Je sais me préparer à la vente BtoB : Répondre aux enjeux du client.

- ✓ **Savoir communiquer avec mes clients.**
Je maîtrise la valeur de mon offre et je sais la présenter de manière claire et synthétique. Au téléphone ou en entretien.
- ✓ **L'entretien de vente :** Je sais préparer mes entretiens de vente.
 - Analyse SWOT.
 - Je travaille ma communication corporelle et j'observe le langage corporel du client.
- ✓ **Vendre aux entreprises.**
Je fais systématiquement bonne impression depuis les premiers instants dans l'entreprise jusqu'au bris de glace.
Mots, intonation, apparence / Message et Feed-back.
- ✓ **LE BRIS DE GLACE :** Je connais la structure et la logique d'un entretien de vente réussi.
- ✓ **PYRAMIDE** entretien de vente :
Bris de glace, Découverte, Argumentation, Conclusion.

TEMPS FORT N°1

Je maîtrise les techniques qui me permettent de découvrir les enjeux du client.

- ✓ **LA DÉCOUVERTE** : Je maîtrise les techniques de questionnement. Questions à poser lors d'un premier contact et questions à poser lors d'un entretien de fidélisation.
- ✓ **La typologie de question** : Je structure mon approche avec intérêt et empathie.
- ✓ **La vente complémentaire** : J'élargis les champ de ma découverte des besoins et des enjeux du prospect.
- ✓ **Le spin selling** : Je sais optimiser ma découverte pour préparer ma vente complémentaire.

Tiercé gagnant :

- Synthèse et Reformulation,
- Question et Validation,
- Hiérarchisation et Priorisation.

Je sais valoriser mon offre, je prends l'initiative de ma conclusion, je défends mon offre et je défends mes marges.

- ✓ **L'ARGUMENTATION** : Je sais présenter mon offre à mon prospect et valoriser les bénéfices de l'achat pour lui.
 - Outil C.A.B. : Caractéristiques, Avantages, Bénéfices.
- ✓ **LA CONCLUSION** : Je détecte le bon moment pour conclure et j'utilise des techniques de conclusion pour amener le client à acheter.
 - Traitement des conclusions : Renversement, Contrepoids, Boomerang, Déplacement, Validation.
- ✓ **Le traitement des objections** : Je sais faire des objections des opportunités de vente.
- ✓ **Le cycle de vente** : Je rassure le client et je l'accompagne dans la prise de décision.

TEMPS FORT
N°2

TEMPS FORT
N°3

J'adapte mon approche en fonction du profil comportemental de mon interlocuteur.

✓ OUTIL PROFILOSCOPE :

J'identifie le profil comportemental de mon interlocuteur.

- Je me mets en mode synchronisation.
- J'instaure une communication équilibrée et constructive.

✓ VENTE SUR MESURE :

Je sais adapter mon approche sur chacune des étapes de la vente en fonction du profil de mon interlocuteur.

✓ ADAPTABILITÉ :

J'ajuste ma communication verbale et non verbale au profil de mon interlocuteur.

✓ GESTION DES CLIENTS DIFFICILES :

J'appréhende les comportements défensifs de chaque profil et je sais les gérer.

TEMPS FORT
N°4

Ils m'ont fait confiance....



Contributeur expert

RÉFÉRENCES

CONTACT

Corinne Sabatier : 06 12 06 17 57
corinnesabatier@hotmail.com
<https://corinne-sabatier-conseil-et-formation.com>
Numéro de Siret : 511 825 796 00028
Numéro de déclaration d'activité : 11 75 44218 75

