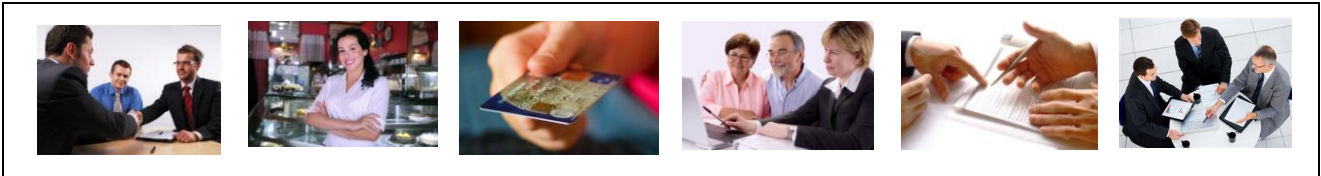


Perfectionner ses techniques de vente

Conjuguer résultats et respect du client



► Préambule : une révolution en marche ?

En l'espace de 2 ou 3 ans, un nombre sans cesse croissant de commerciaux et vendeurs, de responsables d'équipes de vente et de chefs d'entreprise constatent que les "bonnes vieilles méthodes commerciales" ne marchent plus vraiment.

Normal ! Les clients, particuliers ou professionnels, n'acceptent plus les attitudes stéréotypées de vente. Les enquêtes que nous avons menées et que nous présentons en introduction de notre formation, le confirment : *plus de 75 % des clients estiment que les comportements des commerciaux qu'ils ont en face d'eux les font fuir...*

► Programme :

Sur 2 jours (selon contexte)

Ce programme aborde les phases habituelles des entretiens de vente mais en les "revisitant" complètement grâce à une approche différente, nettement plus efficace.

- Combattre les idées reçues sur la vente et sur le métier de vendeur, comprendre profondément les nouvelles attentes des clients vis-à-vis des commerciaux.
- Rendre son argumentaire de vente beaucoup plus convaincant.
- Obtenir plus facilement des rendez-vous commerciaux (au téléphone notamment).
- Récupérer habilement un maximum d'informations préalables sur le prospect.
- Savoir se présenter et se "légitimer" : 30 secondes pour donner une bonne impression et pour briser la glace.
- Découvrir les véritables besoins de son interlocuteur.
- Utiliser les vrais bons arguments pour convaincre. Réaliser des démonstrations plus adaptées.
- Savoir répondre intelligemment aux objections, notamment à celles concernant les prix.
- Arriver à conclure sans jamais repartir les mains vides mais sans "forcer la main" du client.
- Réaliser des ventes additionnelles.
- Relancer avec le bon scénario pour ne pas importuner son interlocuteur.
- Assurer le suivi du client et sa fidélisation.
- Appliquer des techniques efficaces et simples d'organisation pour se libérer du temps.

Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptons en fonction des besoins des entreprises.

► Objectifs :

- Donner à ses prospects et à ses clients une véritable image professionnelle.
- Éprouver plus d'aisance dans la négociation commerciale, dans la défense de ses prix.
- Augmenter nettement le nombre et la qualité des ventes ou des commandes décrochées.
- Être reconnu comme un vendeur "qui sort vraiment du lot".

► Public visé :

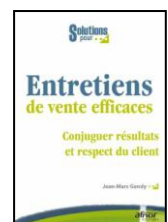
- Vendeurs confirmés
- Vendeurs avec première expérience
- Responsables d'équipes de vente
- Dirigeants de sociétés
- Professions libérales, artisans, créateurs d'entreprise...

► Méthodologie :

- Une progression individuelle de chacune des personnes formées, basée sur la participation à de nombreux jeux de rôles et simulations de situations vécues en entreprise.
- Une part collective axée sur les fondamentaux de la vente, entièrement revus et corrigés.
- Un accompagnement individuel des commerciaux formés lors de quelques contacts clients (lorsque cela est souhaité par l'entreprise).

► Les "plus" :

- Une approche vraiment originale de la vente, qui ne donne pas l'impression au client d'être agressé.
- Une sensibilisation préalable des commerciaux aux travers de plusieurs résultats d'enquêtes menées récemment auprès de clients professionnels et particuliers.
- Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients...).
- La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.
- La remise d'un classeur complet "Méthode pratique de vente" ou de l'ouvrage "Entretiens de vente efficaces. Conjuguer résultats et respect du client", publié à l'Afnor par l'animateur.



► Tarif :

- Tarif journée : 550 € HT (hors frais de déplacement éventuels).
- Nombre de personnes formées pour ce même tarif : jusqu'à trois personnes incluses (au-delà : nous consulter).
- Nos formations sont éligibles aux dispositifs de financement de la formation professionnelle continue. La prise en charge au titre du DIF est également possible.

► **Contact :**

Jean-Marc GANDY
35, chemin du Tremblay
74370 METZ-TESSY
04 50 66 02 16
jmgandy@novasun.fr

www.novasun.fr