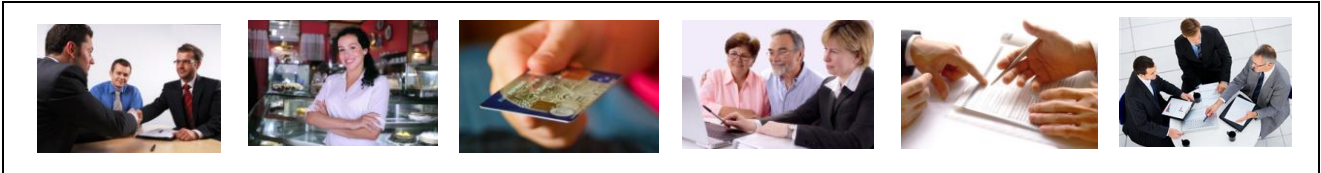


Bien vendre sans être un commercial de métier

S'initier à la vente



► Préambule : le bon commercial n'est pas toujours celui que l'on imagine...

Beaucoup d'idées reçues ont la vie dure, à commencer par le fait qu'un bon commercial est quelqu'un de forcément expansif, à l'aise en toutes circonstances et capable de vendre n'importe quel produit ou service. *Rien de plus faux*. En matière commerciale l'habit ne fait presque jamais le moine... C'est ainsi que nous formons régulièrement des hommes et des femmes qui n'étaient pas des professionnels de la vente (techniciens, administratifs...) mais qui deviennent rapidement d'excellent commerciaux.

► Programme :

Sur 2 jours (selon contexte)

- Surmonter ses blocages et ses à-priori sur la fonction commerciale.
- Comprendre les nouvelles attentes des clients vis-à-vis de leurs interlocuteurs.
- S'organiser pour prospecter efficacement : auto-motivation, fixation d'objectifs, gestion de son temps...
- Décrocher des rendez-vous commerciaux simplement et en douceur.
- Savoir donner une bonne impression immédiatement.
- Découvrir les besoins exprimés ou potentiels de son interlocuteur. Faire parler un client peu loquace.
- Utiliser les bons arguments pour convaincre, réaliser des démonstrations convaincantes.
- Savoir répondre aux objections, notamment à celles concernant les prix.
- Conclure sans jamais repartir les mains vides mais sans forcer la main du client.
- Pratiquer des ventes additionnelles de manière "soft".
- Relancer avec le bon scénario pour ne pas importuner son interlocuteur.

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

► Objectifs :

- Démystifier la vente et la fonction commerciale.
- Créer des réflexes commerciaux naturels chez les personnes formées.
- Être reconnu comme un vendeur "qui sort vraiment du lot".

► **Public visé :**

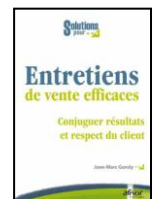
- Dirigeants (TPE, PME)
- Collaborateurs administratifs
- Collaborateurs techniques
- Créateurs ou repreneurs d'entreprises
- Jeunes à la recherche d'un premier emploi. Une "corde de plus à son arc" : savoir vendre mais aussi savoir "se vendre".
- Personnes en reconversion. Des milliers de postes qui demandent des qualités et des capacités commerciales sont à pourvoir...

► **Méthodologie :**

- Une progression individuelle de chaque participant, 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 prise en compte profonde de la psychologie des personnes peu habituées à la vente.
- Une approche vraiment originale de la vente, qui ne donne pas l'impression au client d'être agressé.
- 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.
- Une sensibilisation préalable des futurs commerciaux aux travers de plusieurs résultats d'enquêtes
- 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