

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE – METHODE DES 7C

Public concerné :

Tout salarié amené à réaliser une démarche commerciale auprès de clients et prospects (téléphone ou terrain)

Prérequis :

Aucun pré requis pour cette formation

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- ② Maitriser les différentes étapes d'une démarche commerciale
- ② Adopter une « posture commerciale » gagnante
- ② Cerner les besoins clients et cibler les questionnements
- ② Maitriser les différentes techniques de questionnement, d'argumentation et de réponses aux objections clients
- ② Développer une écoute active et empathique
- ② Améliorer leurs taux de transformation projets/signatures

Modalités pratiques et conditions financières :

- ② Durée : 2 jours
- ② Nombre de participants : sur demande
- ② Calendrier d'intervention : sur demande
- ② Lieu : sur site
- ② Tarif : sur devis

Moyens pédagogiques et techniques :

- ② Echanges et apports d'informations du formateur
- ② Partage des retours d'expériences des participants : débats, brainstorming, discussions et témoignages
- ② Mises en situation
- ② Exercices individuels et collectifs par sous-groupes

PROGRAMME

Séquence 1 : Préambule Maitrisez le cycle de vente

- ⊗ Les 7 étapes d'une démarche de vente

Séquence 2 : Concevoir

- ⊗ Préparez votre action de prospection
- ⊗ Concevez votre offre
- ⊗ Préparez votre rencontre client/prospect
- ⊗ Quelques questions pour situer votre interlocuteur
- ⊗ Quels outils préparer
- ⊗ La prise de notes pourquoi et comment

Séquence 2 : Contacter

- ⊗ Communication verbale et non verbale : Règle des 4X20
- ⊗ L'entrée en matière : impulsez un rythme dynamique et donnez envie !
- ⊗ Présentez l'objet et l'objectif clairement
- ⊗ Montrez votre professionnalisme en proposant votre plan de travail
- ⊗ Soignez votre posture

Séquence 3 : Connaître

- ⊗ Diagnostiquez les douleurs de votre prospect/client
- ⊗ Comprendre les motivations d'achat de votre client pour mieux y répondre
- ⊗ Les techniques de questionnement efficaces

Séquence 4 : Comprendre

- ⊗ Les techniques gagnantes
- ⊗ Les différents champs d'investigation à creuser

Séquence 5 : Convaincre et défendre son prix

- ⊗ Soyez Percutants dans vos arguments et parlez Bénéfices grâce au CABE
- ⊗ L'APB adapté aux motivations d'achat de votre client
- ⊗ Les différents types d'arguments
- ⊗ Valorisez votre prix : les Techniques
- ⊗ Comment traiter l'objection : C'est trop cher
- ⊗ Les solutions alternatives, contreparties à la remise

Séquence 6 : Contourner les objections

- ⊗ Qu'est-ce qu'une objection ? Comprendre le process pour mieux l'accepter
- ⊗ Les différents types d'objections et comment réagir en tant que vendeur
- ⊗ Process pour traiter une objection de manière efficace (méthode ADERA)

Séquence 7 : Conclure une vente

- ⊗ Défendre son prix, les techniques pour éviter la négociation
- ⊗ Détecter les signaux d'achats de votre client
- ⊗ Les techniques imparables pour conclure
- ⊗ Capitalisez sur votre process de vente avec la vente additionnelle