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 :

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

Modalités pratiques et conditions financières :

- Durée : 2 jours soit 14 heures
- Nombre de participants : individuel ou en groupe de 2 à 10 personnes
- Calendrier d'intervention : 10 jours ouvrés minimum
  Pour les formations prises en charge par un OPCO, le délai d'accès pourra être plus long en fonction de la réponse de l'OPCO
- Lieu : Intra entreprise
- Tarifs : individuel : 890€ HT – Groupe de 2 à 5 personnes : 990€ HT/jour – Groupe de 6 à 10 personnes : 1 100€ HT

Moyens pédagogiques et techniques :

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

Modalités d'évaluation :

- Quizz d'évaluation et exercice corrigé en fin de parcours

Accessibilité :

- Les personnes qui rencontreraient des difficultés pour cause de situation de handicap, même léger, même provisoire, sont priées de bien vouloir nous consulter au moment de leur inscription, afin de nous permettre d'évaluer ensemble un dispositif d'adaptation de notre formation.

PROGRAMME

<u>Séquence 1</u> : Notions fondamentales de la vente

<u>Séquence 2</u> : Concevoir

- Préparez votre action de prospection
- Préparez votre rencontre client/prospect
- Quelques questions pour situer votre interlocuteur
- Quels outils préparer

Mise en pratique : Réaliser un ciblage prospect et préparer son RDV prospect

<u>Séquence 2</u> : Contacter

- Communication verbale et non verbale
- 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

<u>Séquence 3</u> : Connaitre et comprendre le besoin client

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

Mise en pratique : Elaborer un plan de découverte et le simuler sous forme de sketch de vente

<u>Séquence 4</u> : 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
- La démonstration produit
- Valorisez votre prix : les Techniques
- Comment traiter l'objection : C'est trop cher
- Les solutions alternatives, contreparties à la remise

Mise en pratique : Construire le CABE/SONCASE de son offre et argumenter lors d'un sketch de vente

<u>Séquence 5</u> : 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)

Mise en pratique : Construire le CABE/SONCASE de son offre et argumenter lors d'un sketch de vente

<u>Séquence 6</u> : 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

Mise en pratique – Atelier groupé : Sketchs de vente