



« OBJECTIF : VENDRE » Développer son efficacité commerciale

FORMATEUR : Jean-Michel FAIVRE Ma vision de la formation et de la pédagogie est qu'elle doit être avant tout pragmatique, basée sur l'expérience et le vécu, pour que chaque stagiaire puisse vivre sa formation en tant qu'acteur et non pas juste spectateur.

Une large part de mes formations partent donc des attentes de chacun(e) pour intégrer les concepts pédagogiques et les aspects théoriques dans des applications concrètes.

Pour conclure, il est primordial que chaque stagiaire arrive avec des questions précises, car le thème de la vente est très vaste, et comme le but est de repartir avec des réponses efficaces, adaptées au contexte et enjeux de chacun(e), il faut arriver avec des questions précises.

Cette formation aborde tout autant l'intégration de nouvelles bonnes pratiques relationnelles (Hard Skills), qu'organisationnelles (Soft Skills) ou personnelles (Human Skills), du fait de la nécessité de changer de mode de pensée pour séduire de nouveaux clients depuis les années 2020 : « On ne fait pas du chiffre avec des produits, mais avec des clients ».

Ce sont donc bien des personnes qu'il faut séduire, surtout dans un monde ultra connecté.

Comme le dit Simon SINEK : "100 % of your customers are people. If you don't understand people, you don't understand business !"

OBJECTIFS

1. Définir ses axes de développement commercial pour mieux cibler sa prospection
2. Expérimenter de nouveaux outils et une méthodologie pratique pour développer son efficacité commerciale
3. Identifier comment adapter sa méthode vente en fonction de chaque situation, pour gagner de nouveaux clients, sur de nouveaux marchés
4. Identifier des techniques pour gérer et recadrer les objections, développer ses capacités de négociation et transformer les objections en conclusion de vente.

PROGRAMME

• Première demi-journée :

Tour de table en profondeur des attentes et des problématiques de chacun(e).

Le formateur commence à délivrer une partie des clés de lectures et des principes de base, des questions principales et des remises en cause à faire sur le chemin de la formation.

Faire un pas de côté : "se regarder pédaler" par rapport à ses propres pratiques commerciales et comprendre son propre fonctionnement : en quoi suis-je à l'origine de certains de mes échecs : découvrir ce qu'il faut arrêter ou éviter. Comprendre les principes actifs de la communication en situation commerciales : comment chaque client se fait son propre avis, au travers de ses biais cognitifs.

• Deuxième demi-journée : Les étapes de la vente :

Apprendre à construire son plan d'action en fonction de son fichier de prospects et clients : les 5 « C »

- CONCEVOIR : préparer son premier contact et découvrir les modèles de « story telling » pour réussir la prise de RV téléphonique

- CONTACTER : savoir créer rapidement un climat de confiance donner une bonne première impression à son prospect.

• Troisième demi-journée :

- CONNAITRE & COMPRENDRE : Acquérir et mettre en pratique l'art du questionnement, avec la méthode « SCORE » : passer de la "simple empathie" à l'art du profilage : « les 4 atouts du commercial efficace ».

- Exercices de découverte et de questionnement : appliquer le guide SCORE en situation de vente, certains exercices pourront être filmés en vidéos puis analysés en groupe.

- CONVAINCRE & CONFORTER : Argumenter en fonction des critères de motivations de son prospect ou client

- Savoir négocier et recadrer positivement les objections : exercices de vente.

• Quatrième demi-journée :

- CONCLURE : Conduire et accompagner son client jusqu'à la conclusion.

- Conforter et valoriser ses choix, pour le fidéliser

- Évaluation et synthèse de la formation

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

ETAPE

Cette formation est avant tout très vivante, ludique et pragmatique, basée sur le vécu et les expériences de chacun. Les contenus seront abordés de manière interactive, afin de rendre chacun(e) acteur/trice de sa propre formation, vécue comme un "parcours apprenant" dynamique.

Certains exemples seront tirés de la vie quotidienne ou de la vie professionnelle pour former un tout dans lequel chacun retirera de nouvelles clés pour gérer ses propres relations de manière positive et inclusive.

Et comme Jean-Michel sait le faire, quelques histoires et anecdotes viendront rendre le chemin plus léger, voire drôle, pour ne pas risquer de se prendre au sérieux, ce qui serait le comble pour une formation sur la vente.

PRE REQUIS : Le seul prérequis pour participer à cette formation est d'avoir la volonté de découvrir de nouvelles pratiques commerciales pour élargir sa palette de talents, en complément de ses pratiques actuelles, et d'être prêt à recevoir des feedbacks personnalisés en fonction des exercices pratiques.

PUBLIC : Dirigeants d'entreprise

DUREE : 2 jours – 14 heures

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cj.net

MAJ le 12/04/2023 par la responsable pédagogique