

Vendre plus et mieux : les techniques de vente par comportement d'achat

Objectifs :

Réussir le premier contact, au téléphone ou en face-à-face
Questionner efficacement
Argumenter pour convaincre
Répondre aux objections et conclure positivement
Consolider la relation pour fidéliser

Programme :

Profiler : apprendre à reconnaître et détecter les comportements d'achat.

- ✓ Test en "comportement d'achat" et analyse des réponses en ateliers
- ✓ Introduction aux principes de la Vente Créatique et des comportements d'achat
- ✓ Mise en lien avec les résultats du test

Explorer et détecter les besoins : connaître, comprendre et établir la relation avec son client

- ✓ Jeu collectif
- ✓ Explorer les trois dimensions d'un questionnement ouvert
- ✓ Les comportements par profils dans toutes les phases de l'entretien de vente
- ✓ Mise en pratique : jeux de rôles

Argumenter : Comprendre et maîtriser les correspondances entre arguments et motivations

- ✓ Le couple client – produit / service
- ✓ Apprendre à parler la langue de chaque profil
- ✓ Travail en atelier sur les couples clés Arguments produits / services – Profils, méthode CAB
- ✓ Mise en pratique : jeux de rôles

Réponde aux objections : comprendre les motivations sous-jacentes

- ✓ Travail en atelier : Dresser la liste exhaustive des objections réelles telles qu'exprimées par les clients
- ✓ Comprendre et respecter le mécanisme psychologique de l'objection
- ✓ Travail en atelier : répartir les objections listées par profil
- ✓ Utiliser l'objection par sa motivation et la résoudre
- ✓ Travail en atelier : stratégies de résolution des objections
- ✓ Mise en pratique : jeux de rôles

Conclure : à chaque profil son « happy end »

- ✓ Comprendre les signaux d'achat ou d'ouverture à la conclusion de chaque profil
- ✓ Apprendre à faire pivoter l'entretien ; de l'information à l'engagement
- ✓ Travail en atelier : Trouver le scénario de conclusion idéal pour chaque profil
- ✓ Mise en pratique : jeux de rôles

Négocier : Comprendre les enjeux et Co-construire la collaboration

- ✓ Comprendre les différents types de négociation (distributive / intégrative)
- ✓ Appliquer les profils d'achat dans la gestion des concessions

Code : A220

En présentiel :

Durée : 3 jours

Prix : 1590 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

03 au 05 janvier
18 au 20 mars
05 au 07 juin
25 au 27 septembre
27 au 29 novembre

En distanciel :

Durée : 5 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 1290 € HT

Liste des dates :

Janvier : 12 matin, 15 matin, 19 matin, 22 matin et 26 matin
Avril : 12 matin, 15 matin, 19 matin, 22 matin et 26 matin
Juin : 14 après-midi, 17 après-midi, 21 après-midi, 26 après-midi, 28 après-midi
Octobre : 11 après-midi, 14 après-midi, 15 après-midi, 18 après-midi et 21 après-midi
Décembre : 06 matin, 09 matin, 12 matin, 16 matin et 17 matin

Public concerné :

Dirigeant, manager, personnel à vocation commerciale ou en contact avec la clientèle

Intervenants :

Expert de la vente

Pré-requis :

Première expérience

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique.
Exercices individuels et

	collectifs. Retour d'expériences. Echanges. Mises en situation. Jeux de rôles. Entraînements. Vidéos.
--	---